

Ano XVII • Nº 201 • Julho/2023



Revista

CANAVIEIROS

A força que movimenta o setor



PRIMEIRO POSTO DE COMBUSTÍVEIS
DA COPERCANA NA DÉCADA DE 70



EDIÇÃO ESPECIAL 60 ANOS COPERCANA

Capítulo 7: Se os
paralelepípedos falassem

O Agro evoluiu.
A confiança também.
Fox® Xpro. A evolução da confiança.



Fox®
Xpro

- O fungicida número 1 na escolha dos agricultores para manejo de doenças da soja.
- Potência amplificada: três modos de ação e três ingredientes ativos.
- Carboxamida exclusiva da Bayer.



Se é Bayer, é bom

www.agro.bayer.com.br

ATENÇÃO ESTE PRODUTO É PERIGOSO À SAÚDE HUMANA, ANIMAL E AO MEIO AMBIENTE; USO AGRÍCOLA; VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO; CONSULTE SEMPRE UM AGRÔNOMO; INFORME-SE E REALIZE O MANEJO INTEGRADO DE PRAGAS; DESCARTE CORRETAMENTE AS EMBALAGENS E RESTOS DOS PRODUTOS; LEIA ATENTAMENTE E SIGA AS INSTRUÇÕES CONTIDAS NO RÓTULO, NA BULA E RECEITA; E UTILIZE SEMPRE OS EQUIPAMENTOS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL.

Revista

CANAVIEIROS

A força que movimenta o setor

A DIFERENÇA É O QUE TEMOS EM COMUM

19º Agronegócios Copercana mostra a vontade de cooperar de todos por um canavial mais produtivo



Copercana Distribuidora de Combustíveis comemora o dia do motorista



O que a colhedora de duas linhas já pode entregar

Tragete auxiliada por



Leia edições anteriores, posicionando o leitor QR code de seu celular.





A MAIOR DO MUNDO
É DO BRASIL!

A **Fenasucro & Agrocana**
vem antecipando tendências
e apresentando inovações do
mercado de bioenergia no mundo!

Criar conexões entre a nossa comunidade e as marcas do setor e tornar o Brasil referência para o mundo todo é a nossa missão, oferecemos atrações inéditas, **novas áreas de conteúdo e interação, novo layout e experiências exclusivas** para unir ainda mais toda a cadeia produtiva de bioenergia do nosso país. Criando oportunidades para **relacionamento, visibilidade, experiências, conhecimento e realização de negócios durante os 365 dias do ano. Participe!**

CREDENCIAMENTO DISPONÍVEL!
INSCREVA-SE!

Exclusivo pelo site fenasucro.com.br



**15 A 18
AGOSTO
2023**

**CENTRO DE EVENTOS ZANINI
SERTÃOZINHO | SP | BRASIL**





Muito gás

Uma edição com muita lenha para queimar, ou então, com muitas histórias que mostram toda a energia que há num talhão de cana ainda mais se esse for cultivado por um produtor cooperativista ligado a Copercana.

Como aquele que ajudou a transformar a 19ª edição do Agronegócios Copercana num marco histórico não apenas pelo volume de vendas, mas por confirmar a primeira safra próspera da atual década.

De tão boa que foi a feira, foi impossível relatar todo o seu gás, em forma de conversas, apertos de mão, sorrisos e, principalmente, bons negócios, em menos de 47 páginas.

Falando em energia, o sétimo capítulo do livro sobre os 60 anos da Copercana conta justamente a história do segmento de negócios ligados aos combustíveis da cooperativa, ou seja, desde um acanhado posto de esquina da década de 70, até uma das distribuidoras mais respeitadas do interior paulista, sua trajetória é um exemplo de todo talento empreendedor da cooperativa e de seu principal líder, Antonio Eduardo Toniello.

Ainda nas páginas desta edição, o leitor poderá se emocionar com a história do cooperado – fundador Remualdo Dandaro, que sempre teve muito gás para trabalhar a vida inteira na roça.

A entrevista com o novo CEO da Orplana mostra a tendência das associações em dar um novo gás no seu modo de auxiliar seus associados.

Então leitor, encha o seu tanque e prepare a caldeira cerebral para processar muita informação importante desse momento especial não só da Copercana, mas da canavieira como um todo.

expediente

CONSELHO EDITORIAL:

Antonio Eduardo Toniello
Augusto César Strini Paixão
Clóvis Aparecido Vanzella
Francisco César Urenha
Giovanni Bartoletti Rossanez
Juliano Bortoloti
Márcio Fernando Meloni
Oscar Bisson

EDITORA:

Carla Rossini - MTb 39.788

PROJETO GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO:

Joyce Sicchieri

EQUIPE DE REDAÇÃO E FOTOS:

Eddie Nascimento, Fernanda Cláudio,
Marino Guerra e Tamiris Dinamarco

COMERCIAL E PUBLICIDADE:

Marino Guerra
(16) 3946.3300 - Ramal: 2507
marinoguerra@copercana.com.br

IMPRESSÃO:

São Francisco Gráfica e Editora

REVISÃO:

Lueli Vedovato

TIRAGEM DESTA EDIÇÃO:

27.287

ISSN:

1982-1530

conselho editorial

A Revista Canavieiros é distribuída gratuitamente aos cooperados, associados e fornecedores do Sistema Copercana, Canaoste e Sicoob Cocred. As matérias assinadas e informes publicitários são de responsabilidade de seus autores. A reprodução parcial desta revista é autorizada, desde que citada a fonte.

ENDEREÇO DA REDAÇÃO:

A/C Revista Canavieiros
Rua Augusto Zanini, 1591
Sertãozinho/SP - CEP: 14.170-550
Fone: (16) 3946.3300 - (ramal 2242)
redacao@revistacanavieiros.com.br

www.revistacanavieiros.com.br
www.instagram.com/revistacanavieiros/
www.twitter.com/canavieiros
www.facebook.com/RevistaCanavieiros





SUMÁRIO

10

60 anos da Copercana: A transformação de coragem e seriedade em força

Confira o sétimo capítulo da trajetória da cooperativa.

22

Histórias que fazem a nossa história

Nosso homenageado do mês é Remualdo Dândaro, produtor cooperado e um dos fundadores da Copercana

40

Matéria capa

A diferença é o que temos em comum



Edição anterior
Ano XVI - Junho - Nº 200

124

4ª Reunião do Grupo Fitotécnico IAC discute as tendências do plantio de cana-de-açúcar no Brasil

E MAIS:

28

Novos e velhos objetivos do associativismo canavieiro
Entrevista com José Guilherme Nogueira, CEO da Orplana

31

LAS da Copercana passa por auditoria e atualização para atender a novas normas do MAPA

seu Legado

NASCEU PARA
CONTINUAR.

Legado é algo que se conquista



60 anos Copercana.

60 anos dedicados a defender os interesses dos agricultores.

60 anos facilitando a vida do campo.

A **BASF** tem a honra de parabenizar a **Copercana** pela sua dedicação nesses **60 anos**.

☎ | ☎ 0800 0192 500
📍 BASF.AgroBrasil
🌐 BASF Agricultural Solutions
📄 BASF.AgroBrasilOficial
🌐 agriculture.basf.com/br/pt.html
📄 blogagro.basf.com.br
📱 @basf_agro_br





Legado é evolução.

Copercana 60 anos.
A BASF faz parte
dessa história.



**BASF na Agricultura.
Juntos pelo seu Legado.**

■ - BASF

We create chemistry



*...a flama viva,
zi holau fira. ...*

Primeiro posto de combustíveis da Copercana na década de 70



Nossa história é
tudo de bom

60 anos da Copercana: A transformação de coragem e seriedade em força

Introdução

Em razão das comemorações dos 60 anos da Copercana, a equipe do Departamento de Comunicação, Marketing e Eventos está produzindo, em formato de um livro-reportagem, o resgate histórico de toda a trajetória da cooperativa.

O conteúdo será reunido na edição de um livro que será lançado em 2023 ao longo das comemorações dos 60 anos da Copercana, contudo, mediante a importância para a história do cooperativismo e do agro nacional, e ao simples fato de que ações bem-sucedidas precisam ser propagadas, ele também será publicado, na íntegra, nas páginas da Revista Canavieiros, sendo entregue em mais de 25 mil endereços.

Esta edição traz o sétimo capítulo que narra como de quatro bombas a Copercana se transformou numa das principais distribuidoras de combustíveis da região de Ribeirão Preto, e para quem conhece sua história, sabe que ela não vai parar por aí.

“



Eu tenho um orgulho muito grande pela distribuidora ter se tornado uma realidade hoje, houve um pouco de resistência, acredito que esse tenha sido o negócio mais recente que eu participei de maneira efetiva. Sempre acreditei que ela daria certo, não que seja um adivinhão, mas aprendi na vida que para fazer a coisa crescer é preciso empreender, até nos meus negócios particulares eu sempre tive essa postura, penso que para um negócio vingar é necessário ter frieza e paciência até conseguir encaixar as peças certas. Esse é o meu maior legado, que eu desejo deixar para minha família, diretores, cooperados e colaboradores

”

(Antonio Eduardo Toniello, presidente do
Conselho de Administração)

Se os paralelepípedos falassem



Se perfurar o solo do terreno que fica na esquina das ruas Pio Duffles e Augusto Zanini, onde está instalado o Departamento de Insumos Agrícolas da Copercana hoje, é bem provável que se encontre os paralelepípedos que formaram o solo do primeiro posto de combustíveis da cooperativa constituído na década de 70.

Imagine se essas pedras pudessem falar e tivessem com a memória intacta, o que elas diziam? Quantas histórias os cooperados não contaram em cima delas, dos problemas com a roça, da mudança com a família para a cidade, das expectativas de ver as coisas melhorarem com um

tal de Proalcool. Tudo isso enquanto abasteciam e passavam um ar por dentro de seus modestos, mas valentes caminhões e caminhonetes que muitas vezes era o único transporte da família e do sítio.

O tempo foi passando e a evolução fez com que os paralelepípedos dessem lugar para modernos asfaltos que diariamente servem de tapete para dezenas de caminhões que formam a frota da distribuidora de combustíveis da Copercana passarem e com isso continuarem a relatar uma das mais representativas histórias de crescimento nestes 60 anos.



Imagem do primeiro posto em Sertãozinho, detalhe para a primeira bomba com Álcool da história da Copercana

O tempo foi passando, vieram as unidades de Pontal e Pitangueiras. Na segunda década do século atual a rede começa a se formar com a inauguração de um posto em Jaboticabal (2014), Santa Rosa de Viterbo (2017), Monte Alto (2018), o primeiro em Ribeirão Preto (2018), o segundo em Sertãozinho (2018) e o segundo em Ribeirão Preto (2021); um negócio que comercializou em 2022 um volume superior a 24 milhões de litros e gera atualmente (julho de 23) mais de 100 empregos diretos, além de todo trabalho que demanda da estrutura da Copercana (administrativo, marketing, obras, entre outros) e vagas indiretas.

Ainda quando se observa sua importância social, é preciso ressaltar que os postos da Copercana nunca permitiram que faltasse combustível para a população das regiões onde sua rede está instalada.

A greve dos caminhoneiros em maio de 2018 é o fato mais icônico, isso porque as únicas bombas que não secaram

em decorrência da crise de abastecimento foram as suas, permitindo que muitos serviços essenciais não parassem e a população tivesse o mínimo de segurança para, pelo menos, conseguir se locomover e executar suas necessidades mais básicas.

“Como a Copercana tem um relacionamento próximo com diversos elos da cadeia de combustíveis, foi possível desenvolver uma estratégia logística que viabilizou o abastecimento de nossa rede de postos e até mesmo o fornecimento para outras redes, nossos concorrentes nos dias normais, porém nossa diretoria entendeu que era o momento de pensar em garantir uma distribuição um pouco mais pulverizada para diminuir as enormes filas formadas pela população que vivia um momento muito sério de incertezas, ficando evidente nossa essência cooperativista”, disse o superintendente comercial, Ricardo Meloni.

Os números do período são um retrato nítido do que se viveu

naquele mês. Para se ter ideia foram vendidos 2,17 milhões de litros, sexto maior volume mensal da rede, porém com três postos a menos, os dois de Ribeirão Preto e o segundo de Sertãozinho ainda não existiam, ou seja, se dividir a litragem pelo número de unidades em funcionamento, o volume é 20% maior em relação ao segundo colocado.



Segunda e terceira instalação do posto de Sertãozinho (Rua Pio Duffles) reparem que além da evolução a cooperativa passou a utilizar sua bandeira própria

E o recorde continua em Pitangueiras, Jaboticabal e Santa Rosa de Viterbo. Única unidade aberta na época que o desempenho do período não foi o melhor é Monte Alto, porém é preciso levar em consideração que ela havia sido inaugurada no final do mês de março daquele ano.

A pandemia foi outro fato recente que afetou demais a rede de postos da Copercana, mas dessa vez de maneira oposta. Como as pessoas deixaram de sair de casa, foi natural a queda na venda de combustíveis, tanto que em 2019 foram comercializados 22 milhões de litros, ganho superior de dois milhões frente a 2018, ano atípico em decorrência da greve dos caminhoneiros. Contudo, em 2020, primeiro ano da Covid, as vendas voltaram para a casa dos 20 milhões e em 2021, chegaram aos 19 milhões de litros.

Porém, em 2022, a trajetória de crescimento voltou a olhar para cima fechando em 24 milhões de litros, o que na opinião do diretor comercial varejo, Marcio Meloni, o resultado atingido não veio apenas pelo fim da pandemia: “São vários os fatores que representaram no expressivo crescimento de vendas do ano passado, houve a inauguração da

No recorte por postos, no primeiro de Sertãozinho (Rua Pio Duffles) o volume comercializado em maio de 2018 é 23% superior no comparativo com o segundo melhor mês e 44% melhor que a média dos anos de 2018 a 2022. Em Pontal ele foi 20% maior que o segundo e ganha de 40% contra a média.

segunda unidade de Ribeirão Preto, que acrescentou 1,5 milhão de litros, porém o principal fator foi a nossa reinvenção na forma como fazíamos a gestão do negócio, com diversas mudanças em processos internos”.

Um gigante ainda em fase de crescimento

Talvez a diferença entre a genialidade e o excesso de inteligência está no entendimento do tempo, isso partindo do princípio que se duas pessoas têm a mesma percepção e raciocínio perante o todo, o que vai diferenciar uma da outra é a capacidade de entendimento do tempo que levará para aquela equação ser resolvida, não deixando as vezes as vendas da ansiedade cobrir o raciocínio lógico perfeito.

No início da distribuidora de combustíveis, em 2013, junto com a base compartilhada de recebimento que faz parte até hoje, poucos conseguiram enxergar porque a Copercana estava entrando num mercado tão complexo, competitivo e novo como a distribuição independente de combustíveis.



Base Compartilhada onde a Copercana Distribuidora está instalada

Entretanto, na maioria das vezes, a complexa compreensão, apimentada pela ansiedade geram avalanches de críticas, contudo, quando completam o seu período de maturação e passam a fazer sentido (no mundo dos negócios é traduzido como responder com faturamento), a oposição se dissolve no ambiente, como a neve furiosa que desce do pico das cordilheiras em forma de avalanche e ao longo de seu trajeto se transforma em água formando caudalosos e tranquilos rios nas planícies.

Neste caso foram necessários pouco mais de cinco anos para o negócio engrenar, pois era preciso conhecer o mercado, encontrar uma estratégia eficiente e, ao mesmo tempo, peneirar talentos capazes de montar um time competitivo para executá-la.

“Para se ter uma boa gestão, não é preciso ter um conhecimento profundo do negócio em si, o principal trabalho de um diretor é fazer a gestão de pessoas, é colocar os talentos corretos nos lugares certos e saber dar condições para essas pessoas crescerem, acredito que este tenha sido o grande fator que alavancou a distribuidora”, disse Marcio Meloni.

Para se ter ideia, em 2018, último completo antes do despartar do gigante, ela vendeu algo em torno de 50 milhões

de litros, sendo cerca de 20 milhões para a rede da Copercana.

Em 2019, o jogo começou a virar quando foram acrescidos 30 milhões de litros em relação ao volume de 2018, pensando em mercado, tirando o consumo dos postos da cooperativa, uma evolução superior a 100%. Em 2020 e 2021, os caminhões-tanque passaram em cima da Covid com vendas de 150 e 200 milhões de litros respectivamente.

No ano passado, a marcha se intensificou ainda mais, chegando a 320 milhões de litros. Então a demanda da Copercana, que era de aproximadamente 50% em 2018, representou, em 2022, a média mensal, ou seja, numa conta bem superficial, uma carteira que chegava a dez postos grandes é hoje de 120 estabelecimentos, o que equivale à capacidade anual de abastecimento de uma cidade do porte de São José do Rio Preto, que conta com quase 500 mil habitantes.

Um dos principais fatores na mudança da postura na gestão do negócio foi na busca por agregar valor à atividade através do desenvolvimento de estratégias de mercado, como a criação do CoperNitro, combustível aditivado com uma das tecnologias mais avançadas e reconhecidas do mundo. Mesmo com apenas pouco mais de um ano em

atividade, a iniciativa possibilitou a entrada no mercado de clientes finais de grande porte (transportadoras, usinas, viações de ônibus, entre outros negócios que demandam grandes volumes) isso porque, como esse público busca por

qualidade que reflita na queda de custos, seja de consumo ou manutenção, a inovação através de um diesel com uma dosagem maior de aditivo premium é aprovada para quem faz o teste.



Caminhão da distribuidora com a marca do diesel tridestilado prêmio “Copernitro Pro”

Esse crescimento já faz a Copercana responder por mais da metade de toda movimentação de combustível da base compartilhada que está instalada em Ribeirão Preto, a qual é formada por 14 distribuidoras independentes. Tamanha conquista traz reconhecimentos, tanto que em 2023 ela foi eleita pelos associados ao Sind TRR (Sindicato Nacional do Comércio Transportador Revendedor Retalhista de Combustíveis) como melhor vendedor da Regional Sudeste, que abrange os estados de São Paulo, Minas Gerais, Rio de Janeiro e Espírito Santo através de votação de seus associados

que responderam a mais de 80 questões abordando os seguintes quesitos: política comercial, atendimento comercial, atividade operacional nas bases, comunicação e atendimento administrativo.

Aliás, o volume comercializado a coloca como uma das principais instaladas no Polo de Ribeirão Preto, mesmo comparando com as marcas gigantes de abrangência nacional, detentoras de uma ampla rede de bases e com milhares de postos bandeirados.

Números que comprovam todo esse tamanho não faltam, um exemplo bastante significativo é sua frota média mensal

de quase 60 caminhões rodando diariamente, sendo metade para a entrega e a outra de transferência, veículos utilizados para buscar produtos importados no Porto de Santos, etanol anidro e hidratado nas usinas e biodiesel dos estados

do Sul do Brasil ou no Mato Grosso.

A título de curiosidade, os 400 mil quilômetros rodados num mês dão para fazer 17 viagens de ida e volta em linha reta para o Japão.



Cerimônia de entrega do prêmio de melhor distribuidora para TRRs da região sudeste do Brasil

Tamanha robustez justifica a tendência de ampliação do segmento de combustíveis, o que acompanhará a evolução da cooperativa em outros negócios, gerando cada vez mais diversificação de receita e com isso menor exposição em relação as oscilações em nichos de mercado que é o sinônimo para maior solidez.

“Logo que cheguei na Copercana tive que enfrentar uma grande pressão para não darmos continuidade aos negócios da distribuidora, ao invés de desistir me aprofundi em entender o que estava acontecendo, e ao ver alguns concorrentes muito menores no sentido de respaldo, pois tínhamos uma gigante como a Copercana por trás, vendendo cinco vezes mais, tive a certeza que se mudássemos poderíamos virar o jogo. O Sr. Toninho acreditou na minha proposta e hoje ampliamos nossas vendas em mais de dez vezes, trazendo para a cooperativa mais um robusto segmento de negócio”, concluiu Marcio Meloni.

“Eu tenho um orgulho muito grande pela distribuidora ter se tornado uma realidade hoje, houve um pouco de resistência, acredito que esse tenha sido o negócio mais recente que eu participei de maneira efetiva. Sempre acreditei que

ele daria certo, não que seja um adivinhão, mas aprendi na vida que para fazer a coisa crescer é preciso empreender, até nos meus negócios particulares eu sempre tive essa postura, penso que para um negócio vingar é necessário ter frieza e paciência até conseguir encaixar as peças certas. Esse é o meu maior legado, que eu desejo deixar para minha família, diretores, cooperados e colaboradores”, disse Antonio Eduardo Toniolo. 🌱





MURAL 60 ANOS

Nossa casa sempre foi a casa
de nossos cooperados



\sqrt{x}

**ENRAIZE O DESENVOLVIMENTO
RADICULAR EM SUA LAVOURA.**



FISIOATIVADOR

Raizal[®]

√x

**AUXILIA NO DESENVOLVIMENTO RADICULAR;
FORNECE NUTRIENTES E ENERGIA EXTRA
PARA AS PLANTAS;
ESTÍMULO FISIOLÓGICO.**



Uma vida pautada na honestidade e na simplicidade



“

*Minha vida sempre
foi de muito trabalho
e procurei ser
honesto nos meus
negócios. Nunca tive
vontade de querer
ser ninguém, sempre
busquei viver do meu
jeito, tranquilo ”*

(Remualdo Dândaro)

A Revista Canavieiros teve a honra de contar nesta editoria as histórias de cooperados fundadores da Copercana que marcaram a trajetória da cooperativa e que precisavam ser lembradas e perpetuadas. Foi um momento de ouvir relatos de um passado de muito trabalho, aprendizado e conquistas.

Para fechar esse ciclo de homenagens conversamos com o senhor Remualdo Dândaro, que foi o 39º cooperado a assinar o livro de fundadores da Copercana e nos contou um pouco da sua trajetória de muita luta, trabalho, humildade e, acima de tudo, de honestidade.

Remualdo nasceu em Sertãozinho-SP, num sítio na Lagoa dos Cavalos, em 28 de março de 1935. Seus pais, Pedro Dândaro (*in memoriam*), um italiano que sempre trabalhou na lavoura plantando algodão e cana, e sua mãe, Elvira de Andrade Dândaro, uma portuguesa que cuidava da casa e também ajudava seu esposo nos trabalhos na roça, tiveram seis filhos: Ilda Dândaro (*in memoriam*); Guiomar Dândaro (*in memoriam*); Helena Dândaro; Conceição Dândaro; Remualdo Dândaro e Adelino Dândaro (*in memoriam*).

“Eu e meus irmãos nos dávamos muito bem, graças a Deus. Levávamos uma vida simples, mas nunca faltou nada pra gente comer”.



Da esquerda para a direita, os irmãos - Conceição Dândaro, Guiomar Dândaro (*in memoriam*), Ilda Dândaro (*in memoriam*), Adelino Dândaro (*in memoriam*) e Remualdo Dândaro

Estudos e juventude

Remualdo iniciou seus estudos em uma escola de sitiantes, na Lagoa Itararé, em Sertãozinho-SP, e foi cursar o terceiro ano na escola do Corbo, que ficava no caminho da antiga Usina Albertina.

“Era um pouco puxado ir para a escola porque precisava caminhar mais de cinco quilômetros e mesmo quando chovia não podia faltar, tinha que ir de qualquer jeito (risos). Fiz até o terceiro ano e parei para trabalhar na roça com o meu pai e o serviço era bem pesado. Os pais exigiam da gente desde cedo e havia bem mais respeito e obediência do que hoje”.



Remualdo batendo feijão no sítio Lagoa dos Cavalos

Remualdo lembra que seu pai era bem rígido e que teve uma juventude bastante regrada “Naquela época, a gente não tinha tanta liberdade com os pais. Meu pai era bem severo e tive uma juventude um pouco sacrificada, pois tudo tinha que passar por ele, se precisasse de um dinheiro ou de uma roupa tínhamos que pedir a ele e nos contentar com o que era permitido”.

Exercer com sabedoria, cuidado e dedicação uma tarefa que lhe foi confiada pelo seu pai permitiu que ele realizasse o sonho de poder conduzir a carroça de burros, o que na época lhe deixou muito feliz.

“Eu ficava no sítio cortando cana sozinho e tinha vontade de trabalhar com uma carroça com cinco burros que o meu pai tinha. Ele

chegava com a carroça de tarde, pegava um podão e ia cortar cana e mandava eu carregar a carroça. Eu carregava e depois colocava no lugar, soltava os burros direitinho e foi indo ele pegou confiança até que deixou eu trabalhar sozinho. Aquilo foi minha maior alegria, trabalhei muitos anos com a carroça com cinco burros”.

Durante a semana toda era só trabalho, aos domingos Remualdo se divertia com os amigos jogando futebol e nadando nos córregos da redondeza.

Namoro e constituição da família

Remualdo conheceu Alaíde Rodrigues Dândaro (*in memoriam*) no Engenho Central, em um baile organizado pelo seu Alfredo Rodrigues dos Santos. Eles passaram a namorar e depois de um ano se casaram. “Nos casamos no dia 10 de maio de 1958 e continuei morando no sítio Lagoa dos Cavalos que adquiri de herança do meu pai. Graças a Deus não passei dificuldade porque eu trabalhava e sempre tinha meu dinheirinho e nunca fiquei devendo para ninguém. Logo vieram os filhos, a Sônia Aparecida Dândaro (*in memoriam*); o José Marcelino; a Marli; a Sandra (*in memoriam*); o Sérgio (*in memoriam*) e a Fátima. Graças a Deus eles foram crescendo e me ajudando na roça. Meus filhos me deram oito netos, Jonathan, Willian, Tadeu, Túlio, Matheus, a Lillian, Joycemara e a Thaís, deles tenho nove bisnetos”.



Um registro do seu casamento com Alaíde, em 1958



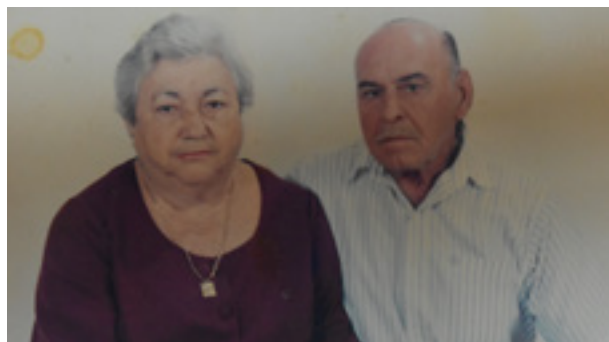
Remualdo com os filhos, José, Fátima, Marli e a neta Thaís

A ida para a cidade

Aos poucos, os filhos foram se casando, deixando a vida na roça, e Remualdo também decidiu se mudar com a esposa para a cidade, mas não deixou de cuidar do sítio. Construiu uma casa no bairro Shangri-la, em Sertãozinho, onde morou por nove anos, mas os ladrões começaram a tirar o seu sossego.

“Decidimos mudar de lá e saímos à procura de uma nova casa, rodamos a cidade toda e a minha esposa gostou muito dessa casa onde moro até hoje e não quis saber de outra. Na época, eu não tinha o valor que me foi pedido, mas tinha trabalhado muito e colhido bastante amendoim que ficou armazenado na Copercana. Então, fui até lá conversar com o Luiz Carlos Witzl que era chefe na Copercana ele comprava e vendia amendoim para ver a possibilidade da cooperativa comprar o meu amendoim e ele disse que comprava sim, porém, eu teria que esperar três dias para receber. Eu então conversei com o proprietário da casa que pensou e fechamos negócio. Estou nessa casa há mais de 30 anos”.

Com o passar dos anos, Alaíde adoeceu e Remualdo arrendou o sítio para ficar em casa e poder cuidar da sua esposa. Mas ela partiu em 2007, aos 76 anos.



Remualdo e Alaíde Rodrigues Dândaro (*in memoriam*)

Remualdo ficou sozinho por quase dois anos e o destino o aproximou de Rosa Aparecida Bianchini, sua atual esposa. “Depois que a Alaíde faleceu eu fiquei sozinho, mas graças a Deus consegui arrumar uma pessoa pra ficar comigo e que me trouxe alegria, já faz 14 anos que estamos juntos e somos um pelo outro”.



Remualdo com Rosa Aparecida Bianchini

Lazer

“Não gosto muito de sair de casa. Gosto de acordar cedo, varrer o quintal, cuidar das plantas, na verdade gosto de fuçar, não sou capaz de ficar parado e isso me deixa feliz. Graças a Deus sou um homem feliz, meus filhos me amam, eles só falam que tenho que parar de fuçar, que tenho que ficar quieto, mas não consigo, o que eu puder fazer eu ainda faço”.



Em um dos raros momentos de pescaria

Gratidão

“Tenho gratidão pelo Minervino Aragão, ele morava vizinho do meu sítio e me incentivava a fazer os plantios no tempo certo, às vezes ele me ajudava a aplicar herbicida no amendoim. Amo ele como se fosse meu irmão, até hoje a gente se encontra. A gente se dá demais”.

Sua história com a Copercana

Remualdo conta que na época da fundação da cooperativa ele não tinha a noção de que ela iria se transformar numa das mais respeitadas e promissoras cooperativas da região e se orgulha por fazer parte dela.

“E sou feliz por fazer parte dos fundadores da Copercana, sou o 39°. A cooperativa sempre esteve e está aí lutando pelos interesses dos cooperados e faz parte da minha história. Eu me lembro que meu pai comandava tudo no sítio e herdei dele

o gosto pela cooperativa por participar, por adquirir produtos, sempre que precisei nunca tive um não. Precisei de uma colhedeira e a Copercana me ajudou, eu tirei um trator zero também, falei com o Toninho Toniello, e a única coisa que ele perguntou foi quanto precisava. Eu nunca esperava que o Toninho fosse fazer isso pra mim e vi essa atitude com muito bons olhos, porque me auxiliou na hora que eu precisei, na verdade, sempre fui bem recebido e atendido. Fui colhendo amendoim, vendendo e pagando a Copercana, mas paguei tudo certinho e prezo muito isso, andar certinho.

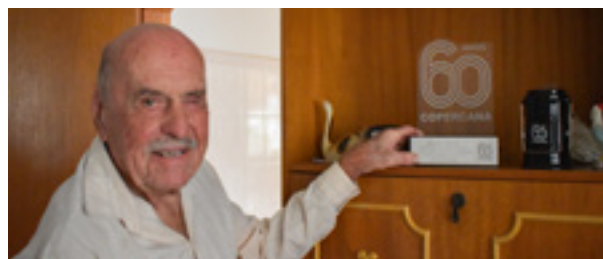
Homenageado na festa de 60 anos da Copercana

No dia 19 de maio, Remualdo esteve presente no Centro de Eventos da Copercana, na festa de comemoração aos 60 anos da cooperativa, onde ele e os fundadores Antonio Wilson Lovato e Natalino Guidi foram homenageados e falou da emoção que o contagiou naquele dia.



Remualdo com os diretores e colegas homenageados no jantar de 60 anos da Copercana

“Eu achei que foi uma festa maravilhosa, me senti muito feliz. A Copercana é tão maravilhosa, mas me faltaram palavras para descrever a importância da cooperativa na minha vida no momento em que fui chamado lá na frente, apenas agradei pela homenagem e disse que iria guardar aquele troféu pelo resto da minha vida. Aquela noite ficou marcada no meu coração, foi emocionante pra mim e pra minha família”.



A estante da sua casa agora tem um lugar especial para o troféu que recebeu em homenagem aos 60 anos da Copercana

CONFIRA O PORTFÓLIO COMPLETO SUMITOMO CHEMICAL PARA A CANA-DE-AÇÚCAR.

ProGibb[®]

DiPel[®]


Tamiz[®]

Sumyzin[®] 500 SC[®]

Sniper[®]

SumiMax[®] AMT[®]

Impulse[®]

 SUMITOMO CHEMICAL
SAC 0800 725 4011
sumitomochemical.com

SOLUÇÃO
AGIL AO
CLIENTE

 SUMITOMO CHEMICAL

ATENÇÃO PRODUTO PERIGOSO À SAÚDE HUMANA, ANIMAL E AO MEIO AMBIENTE;
USO AGRÍCOLA; VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO; CONSULTE
SEMPRE UM AGRÔNOMO; INFORME-SE E REALIZE O MANEJO INTEGRADO DE PRAGAS; DESCARTE
CORRETAMENTE AS EMBALAGENS E OS RESTOS DOS PRODUTOS; LEIA ATENTAMENTE E SIGA AS
INSTRUÇÕES CONTIDAS NO RÓTULO, NA BULA E NA RECEITA; E UTILIZE OS EQUIPAMENTOS DE
PROTEÇÃO INDIVIDUAL.



José Guilherme Nogueira

CEO Orplana

Novos e velhos objetivos do associativismo canavieiro

Os interesses e obrigações dos fornecedores de cana atualmente são uma mescla de velhas demandas com atitudes contemporâneas.

Se a briga por preços é algo que existe desde sempre, hoje ela tem uma roupagem com argumentos ligados às práticas sustentáveis. E quanto à boa e velha política? Agora os megafones foram deixados de lado por mensagens rápidas geradas de aplicativos. Até mesmo a essência associativista deixou de ser um canivete com apenas uma lâmina, a da representação de classe, para se tonar numa ferramenta suíça, oferecendo uma infinidade de funcionalidades.

Esse conceito fica claro depois da conversa com o novo CEO da Orplana (Organização de Associações de



Produtores de Cana do Brasil), José Guilherme Nogueira, que depois de atuar de maneira representativa numa associação, grupo de usinas e cooperativa agropecuária em sua carreira, encara o desafio de ser um dos líderes nesse processo de junção de problemas antigos com novos desafios, o que se for bem-sucedido, pode ser um dos fatores para a canavieira, pelo menos a de fornecedor, enfim conseguir se libertar do atoleiro produtivo que está desde o fim do corte da cana queimada.

Não pela adoção de tecnologia, que hoje há bastante coisa boa disponível, mas por conseguir implementar uma forma de gestão (englobando todas as disciplinas administrativas) que garanta o uso das ferramentas certas no momento ideal.

Revista Canavieiros: Como você enxerga o processo de profissionalização já iniciado por algumas associações?

José Guilherme Nogueira: O primeiro ponto é a associação ter um diagnóstico para saber quais ferramentas vão auxiliar na sua atuação e com isso ter a postura profissional de um prestador de serviços, isso para o associado passar a enxergar o seu valor. Assim ele vai conseguir mensurar o quanto ela é importante para ele, o que traz de benefício, como ele é gerado, medido.

A partir do momento que você tem uma gama de serviços, indo além da atuação política, gera reconhecimento e então o profissionalismo na gestão vem conforme o crescimento dessa demanda, até porque numa associação, por não visar lucro, o desafio da transparência na gestão cresce junto com o volume de atividades, o que demanda profissionais que consigam implementar todos os princípios possíveis relacionados às melhores práticas de governança corporativa.

Revista Canavieiros: A formação do preço da cana é um assunto muito debatido recentemente. Como a Orplana vem trabalhando nesta questão?

Nogueira: É preciso considerar que o fornecedor de cana entrega quatro produtos para a usina: o ATR, que é precificado através do Consecana, o bagaço, a descarbonização e a palha.

Hoje as conversas estão focadas no reajuste do Consecana, na precificação do bagaço, focado somente no montante excedente utilizado na cogeração de energia o qual tem um valor que precisa ser reconhecido, e os CBios, que é a moeda da descarbonização realizada pela lavoura canavieira, criado junto com o Renovabio, o qual, segundo o nosso entendimento, o produtor tem direito a 80% do valor de sua comercialização.

Revista Canavieiros: Como deveria ser a remuneração sobre o bagaço?

Nogueira: Nós já temos diversos estudos sobre o assunto que contemplam o bagaço excedente, ao longo dos anos, com a entrada de variedades mais fibrosas e melhorias no processo de geração, as usinas aumentaram cada vez mais

sua capacidade de gerar e conseqüentemente ofertar energia ao mercado, tanto que hoje o valor da tonelada chega a ultrapassar os R\$ 100,00.

Além disso, com a produção do etanol de segunda geração tendo como matéria-prima o bagaço e a palha, a tendência de aumento no valor agregado desses subprodutos tende a ser bem maior, o que aumenta ainda mais a necessidade de se resolver a questão do preço que será pago ao fornecedor.

Revista Canavieiros: E o biogás/biometano?

Nogueira: Neste caso o ponto de vista é diferente, ele é gerado através de um processo que já é da produção do etanol, que gera a vinhaça e outros subprodutos que resultarão no biogás. Assim vejo para o futuro, quando esses mercados estiverem mais maduros, a necessidade de se discutir alguma remuneração, mas dentro da formação do valor do ATR.

Revista Canavieiros: Por outro lado, o produtor também vai precisar se adequar não apenas melhorando a qualidade da matéria-prima fornecida, mas também se enquadrando em exigências sob a premissa ESG. Como será esse processo?

Nogueira: Acredito que seja um movimento natural demandado pelo mercado de forma que as fazendas devam mostrar o que fazem, o produtor brasileiro é muito sustentável. Vejo o processo de certificação uma formalidade que vai reconhecer o trabalho que o produtor já faz, que segue a legislação vigente e que vai adequar seus processos para atender os protocolos conforme as tendências de mercados, como o Bonsucro.

Revista Canavieiros: Hoje o processo de repasse de áreas de usinas para fornecedores mais tecnificados vem se intensificando. Quais os motivos dessa tendência?

Nogueira: A cana do produtor tem geralmente produtividade e um ATR maior, como a produção de açúcar depende de diversos fatores, climáticos, maturação, momento de colheita, mas pelo fato do dono ter um olhar próximo, uma gestão muito

mais atuante, faz com que o seu resultado reverbere.

Não que as usinas não tenham cuidado, mas como no caso dos fornecedores são áreas menores, naturalmente o trabalho será mais dedicado e o aumento de casos de repasse de área mostra que as usinas perceberam que ao ter produtores tecnificados como parceiros, consegue melhorar a qualidade da matéria-prima mantendo o ritmo da safra e reduzindo o investimento no setor agrícola, o que lhe permite também ter maior foco na indústria.

Revista Canavieiros: Como a Orplana vem se posicionando nas questões políticas?

Nogueira: Nosso presidente do conselho, Gustavo Rattes, tem feito muitas visitas ao ministro da Agricultura, Carlos Fávaro, e isso tem ajudado muito nos nossos pleitos.


Temos muitas demandas, sendo hoje o maior destaque o projeto de lei sobre a questão dos CBios de entrar com 80% para todo o produtor de matéria-prima vegetal que forneça para a indústria de biocombustíveis, não seria somente a cana, mas

por exemplo, a soja e o dendê que são originários do biodiesel.

Mas nossa atuação é mais ampla, temos uma assessoria parlamentar ativa em Brasília, vendo projetos de lei, observando emendas, decretos, para que não só temos condições de reagirmos de maneira ágil em leis que podem prejudicar a atividade, mas também identificar oportunidades que possam ser interessantes aos fornecedores de cana associados.

Revista Canavieiros: E quanto a reforma tributária?

Nogueira: A reforma tributária demanda muita cautela com o texto final, não somos contra, entendemos que é necessário um processo tributário mais claro, mas temos certeza que o agronegócio como um todo precisa entrar num regime diferenciado.

É preciso reconhecer o produtor, não só como a principal atividade da economia brasileira, mas também como um redutor de inflação, porque quanto mais ele produz, mais barata a comida vai ficar. Tributando o agronegócio não vai ajudar, pelo contrário, vai piorar a situação. 





LAS da Copercana passa por auditoria e atualização para atender a novas normas do MAPA



A Copercana investe em modernização e controle de qualidade para garantir sementes de amendoim de excelência aos produtores

O Laboratório de Análises de Sementes de Amendoim (LAS) da Copercana, localizado na Unidade de Grãos I, passou por uma auditoria interna com o objetivo de verificar o cumprimento das normas exigidas pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento

(MAPA). A auditoria, realizada pela Qualynter Consultoria, teve como foco a conformidade com a ISO 17025 e as Regras de Análises de Sementes (RAS), garantindo a manutenção do Registro Nacional de Sementes e Mudanças (Renasem) e a produção de sementes de qualidade pela cooperativa.

A certificação do laboratório é renovada a cada cinco anos, mas a Copercana anualmente realiza uma avaliação interna e própria para garantir que todos os procedimentos e equipamentos estejam em conformidade com as normas. A mudança recente na legislação motivou essa atualização estratégica, visando estar sempre atualizado e preparado para qualquer questionamento do Ministério da Agricultura.

As novas normas estabelecidas pela Portaria nº 538, que entraram em vigor em março de 2023, têm o objetivo de adequar o setor nacional de sementes à realidade atual. Elas se alinham com o Decreto nº 10.586/2020, que proporcionou a modernização da legislação de sementes e mudas. As normas impactam os agentes envolvidos na produção, certificação, beneficiamento, armazenamento, análise, comercialização e utilização de sementes.

Marli Jabuonski, consultora responsável pela atualização

do LAS Copercana, destacou a importância do processo de atualização para a conformidade com as novas normas. Segundo ela, o laboratório precisa seguir alguns padrões e, com a alteração na legislação, é importante atualizar os procedimentos internos, incluindo as análises, para se adequar à nova norma 17025 do sistema de laboratórios. Dessa forma, o LAS Copercana estará pronto para qualquer fiscalização do Mapa, garantindo a qualidade de suas análises de sementes de amendoim. “Uma das inovações trazidas pela nova portaria é a possibilidade de fracionar lotes e emitir documentos para cada tratamento realizado nas sementes. Essa melhoria nos processos de comercialização, armazenamento, beneficiamento e responsabilidade técnica visa garantir a qualidade das sementes de amendoim comercializadas no Brasil”, destacou Marli Jabuonski.



A consultora Marli Jabuonski acompanhou todos os processos realizados pelo LAS Copercana


Marli ressaltou ainda que a certificação é essencial para a comercialização dos lotes de sementes. Ela explicou que "todo lote de semente de amendoim comercializado precisa atender a um padrão" e para que a Copercana emita um documento atestando a qualidade da semente (certificado ou termo de conformidade) se faz necessário que tanto a Copercana e o LAS Copercana estejam devidamente credenciados no sistema RENASEM do MAPA, a Copercana como Produtora de Sementes e Certificadora da Produção Própria e o LAS como Laboratório de Análises de Sementes de Amendoim.

Durante a auditoria, Marli analisou toda a documentação referente à avaliação das sementes emitida pelo LAS Copercana. Além disso, observou de perto os processos, como a análise de pureza e o teste de germinação, que são de fundamental importância para atestar a qualidade das sementes. No LAS Copercana, a pureza das sementes precisa atingir no mínimo 98%, enquanto o teste de germinação é conduzido seguindo rigorosamente as normas das RAS, onde o mínimo de plantas normais é de 70 %.

Após a análise realizada pelo LAS, o agrônomo Edgard Matrangolo Júnior, responsável técnico do laboratório, libera através da emissão do BAS (boletim de análise de sementes) os lotes de sementes que atingiram a germinação mínima exigida pela norma para o processo industrial. As sementes selecionadas passam por tratamento líquido para controlar pragas e patógenos e são embaladas em sacos de papel pardo ou em big bags de polipropileno. Todo o processo, incluindo armazenamento e distribuição dos lotes, é feito de maneira automatizada, garantindo a confiabilidade e agilidade necessárias para atender à janela de plantio da cultura do amendoim. "Todo esse processo realizado com cuidado e responsabilidade em cada uma das etapas garante ao nosso produtor cooperado uma semente de qualidade", destacou Matrangolo Júnior, que completa: "É a garantia de um produto final que começa com a utilização de sementes certificadas, que mantêm a pureza varietal, alto vigor e alto percentual de germinação".

Com a auditoria e atualização realizadas, o Laboratório de Análises de Sementes da Copercana reafirma seu compromisso de garantir à Copercana (Produtora de Sementes) uma

produção de sementes de amendoim de excelência, seguindo as normas e regulamentações do Mapa. Além disso, a cooperativa tem investido na melhoria do sistema de gestão, o que garante ao produtor que a semente que está recebendo é de extrema qualidade. "A Copercana está dando um passo à frente na melhoria de todo o processo, buscando aprimorar o sistema de gestão e, conseqüentemente, a qualidade das sementes de amendoim", enfatizou o coordenador de Qualidade, Jonas Nascimento, que completou: "estamos comprometidos com a melhoria contínua e o principal objeto com tudo isso é alcançar o mais alto nível de qualidade possível".

Com a atualização dos procedimentos e a conformidade com as novas normas, o LAS Copercana reafirma seu compromisso com a melhoria contínua dos processos de análise de sementes de amendoim. O investimento em qualificação e recursos voltados para a gestão da qualidade do laboratório reflete o comprometimento da cooperativa em fornecer sementes confiáveis e contribuir para o sucesso dos produtores cadastrados no Projeto Amendoim da Copercana. 



LAS Copercana: compromisso com a qualidade das sementes de amendoim



Copercana Distribuidora de Combustíveis comemora o dia do motorista

Evento é mais uma ação de um conjunto de práticas que visam o bem-estar dos profissionais que trabalham com a cooperativa



Em mais uma ação para promover o bem-estar dos motoristas que trabalham com a Copercana Distribuidora de Combustíveis, sejam eles colaboradores, terceiros ou clientes, no dia 25 de julho foi promovido um café da manhã em comemoração ao dia desse profissional fundamental para o sucesso de uma distribuidora.

“Hoje somente a Copercana (caminhões próprios e terceiros) demandam uma frota média de 60 veículos rodando todos os dias que cumprem uma rota média de 400 mil

quilômetros por mês, o que dá para realizar 17 viagens de ida e volta em linha reta para o Japão. Só este dado mostra a importância dos motoristas para nós”, disse o gerente comercial, Wladimir Prearo.

A comemoração faz parte de um conjunto de ações desenvolvidas para gerar melhores condições de trabalhos aos comandantes dos caminhões tanque que chegam até a base onde funciona a distribuidora da Copercana, em Ribeirão Preto, todos os dias.



Motoristas e colaboradores da Copercana Distribuidora de Combustíveis celebraram a data

“Diariamente temos uma sala especial de recepção onde há café, bolacha e água e cadeiras confortáveis enquanto eles esperam a vez para carregar ou descarregar os combustíveis. Mas sempre trabalhamos para evoluir na nossa eficiência quanto ao tempo de espera, pois este é o mais importante para todos”, completou Prearo.

O esforço da cooperativa já repercutiu no mercado, como testemunhou o executivo da Unipetro (TRR com ampla

atuação nos estados de São Paulo, Minas Gerais, Mato Grosso do Sul e Paraná), Eduardo Ariza, na ocasião que ele, como diretor do Sind TRR, veio entregar a premiação à cooperativa como a melhor distribuidora independente da Região Sudeste do Brasil: “Fiquei feliz quando vi que a Copercana havia vencido, porque é uma distribuidora que toda minha equipe gosta de trabalhar”.

NO MÊS EM QUE COMPLETA 54 ANOS, SICOOB COCRED INAUGURA AGÊNCIA EM UBERABA

Cooperativa reforça rede de atendimento no Triângulo Mineiro, oferecendo melhores condições em produtos e serviços financeiros.

Às vésperas de completar 54 anos de história, a Sicoob Cocred expande sua rede de atendimento com a inauguração de uma nova agência em Minas Gerais, dessa vez em Uberaba, a Capital do Zebu. Localizada na Rua Novo Horizonte, n.º 545, na Vila Maria Helena, esquina com a Avenida Santos Dumont, a unidade tem 378 metros quadrados e estrutura moderna, seguindo o padrão dos novos empreendimentos da cooperativa, que favorece o relacionamento interpessoal.

Além de amplo espaço, para oferecer conforto e bem-estar aos visitantes, o Posto de Atendimento possui conectividade via wi-fi gratuito, estacionamento com 12 vagas, sendo uma para pessoas com deficiência, além de mecanismos que visam à preservação do meio ambiente: sistema para reaproveitamento da água da chuva na irrigação externa, caixas acopladas aos

vasos sanitários e bicos aspersores nas torneiras, para economia de água, painéis para geração de energia solar fotovoltaica, iluminação sustentável e plantio de espécies nativas no entorno.

A chegada à Uberaba visa contribuir com o desenvolvimento do Triângulo Mineiro, região com mais de 1,2 milhão de habitantes com vocação para os negócios e que está entre as mais ricas de Minas Gerais. Um dos principais setores é o de logística, que distribui produtos de indústrias alimentícias e sucoenergéticas, além de fertilizantes, madeira e fumo. A região também se destaca no setor educacional, com a presença de universidades federais e privadas. Tudo isso fortalece a geração de empregos e atrai a atenção de moradores de outros municípios, que migram em busca de qualidade de vida.



Corte da fita inaugural | Agência de Uberaba é a segunda da Cocred em Minas Gerais

O Triângulo integra o plano de expansão da Sicoob Cocred há dois anos. Em julho de 2021, a cooperativa inaugurou a primeira agência na região, em Uberlândia, abrindo aos mineiros um universo de vantagens que só o cooperativismo financeiro pode oferecer, como taxas mais justas nas operações de crédito e investimentos com condições melhores em relação à rede bancária convencional.

Segundo o diretor de Negócios da Sicoob Cocred, Gabriel Pascon, a presença da cooperativa em Uberaba atende a uma demanda de pessoas físicas e empresas por novas formas de relação financeira e oportunidades de crescimento sustentável. “Para isso, colocamos nossos consultores em contato direto com as necessidades e desejos dos moradores, o que permite um atendimento mais humanizado e personalizado, ou seja, entendemos exatamente o que cada um precisa e indicamos as soluções financeiras mais adequadas para resolver aquela situação específica”, afirma.

Capital do Zebu

Uberaba tem, segundo o Censo 2022 do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), uma população de 337 mil habitantes. É a oitava cidade mais populosa de Minas Gerais. Nas últimas décadas, teve um desenvolvimento socioeconômico acentuado, graças ao empenho de empreendedores de vários segmentos, entre eles aqueles ligados ao agronegócio, que está no DNA da Sicoob Cocred – a cooperativa surgiu em 1969 pelas mãos de 106 produtores rurais da região de Sertãozinho (SP), que buscavam crédito mais acessível para investir na produção.

“É uma grande satisfação para a Cocred começar as comemorações de seus 54 anos expandindo sua atuação em Minas Gerais e, especificamente em Uberaba, onde vamos fomentar produtos e serviços exclusivos, que ajudem as pessoas a realizarem seus sonhos e a cidade a continuar prosperando, gerando emprego, renda e bons negócios. É uma relação, portanto, que traz benefícios não só aos cooperados, mas a toda a comunidade”, diz Pascon.

Sicoob Cocred

Considerada uma das maiores e mais sólidas cooperativas financeiras do Brasil, a Sicoob Cocred tem quase 61 mil cooperados. Sua rede de atendimento físico é composta por 41 agência espalhadas em 35 municípios das regiões de Sertãozinho, Ribeirão Preto, Franca, Barretos, São Carlos, São José do Rio Preto, Marília, Bauru, Araçatuba, Uberlândia e, agora, Uberaba. Com ativos na ordem de R\$ 10 bilhões, a Sicoob Cocred oferece os mesmos produtos e serviços dos bancos comerciais, como conta corrente, crédito, investimento, cartões, previdência, consórcio, cobrança bancária e maquininha de cartão, mas com taxas reduzidas, afinal, por ser uma cooperativa, não objetiva o lucro, mas o desenvolvimento dos cooperados e das comunidades onde está inserida. Acesse www.sicoobcocred.com.br e saiba mais.



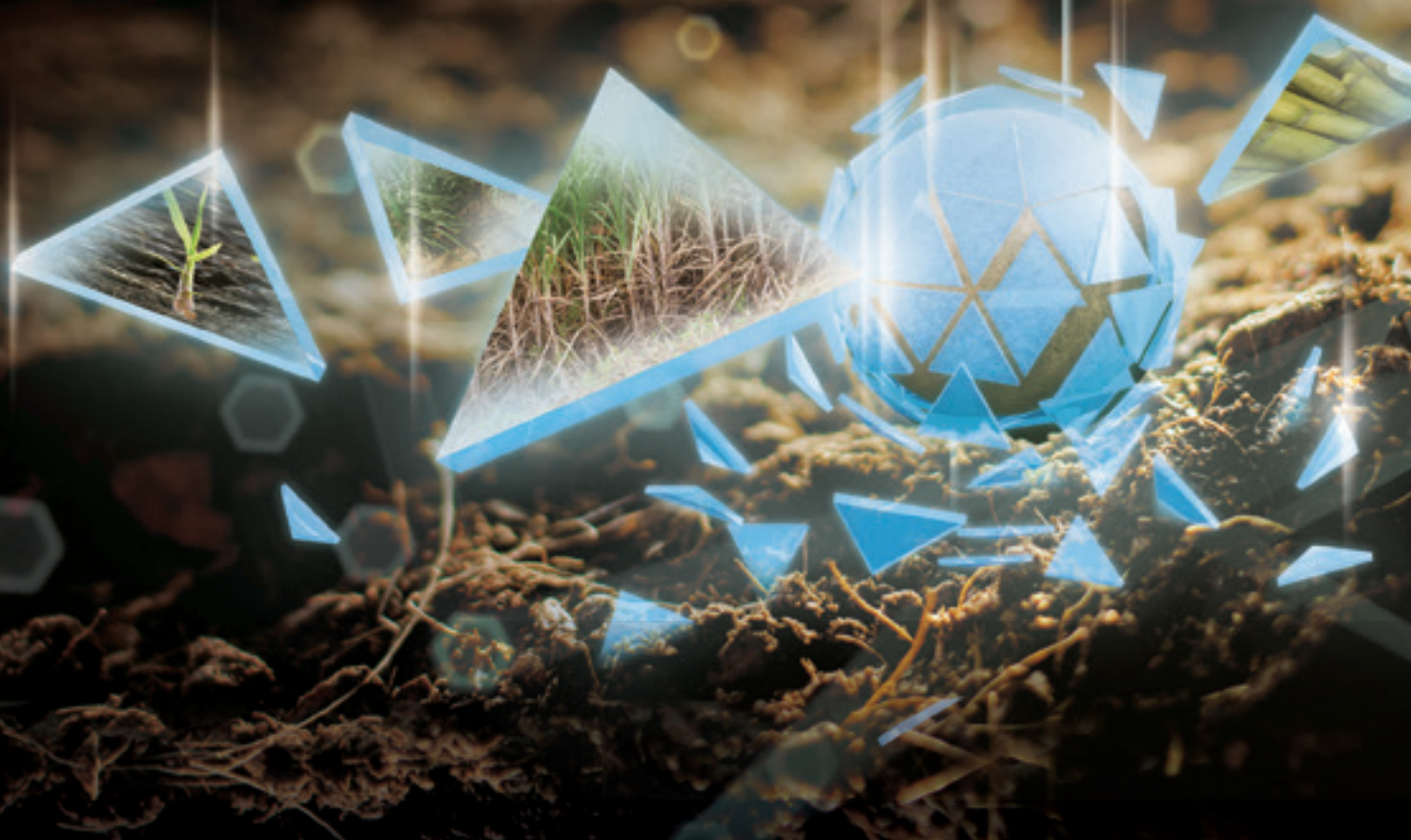
Vem crescer com a gente.

cocred.com.br

 [sicoobcocred](https://www.instagram.com/sicoobcocred)

REATOR 360^{CS}

SE TEM REATOR 360^{CS}, TEM MELHOR RESULTADO NO SEU CANAVIAL.



ATENÇÃO

ESTE PRODUTO É PERIGOSO À SAÚDE HUMANA, ANIMAL E AO MEIO AMBIENTE. USO AGRÍCOLA. VENDA SOB REALIZE O MANEJO INTEGRADO DE PRAGAS. DESCARTE CORRETAMENTE AS EMBALAGENS E OS RESTOS RÓTULO, NA BULA E NA RECEITA. UTILIZE OS EQUIPAMENTOS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL.

EFETIVIDADE NO MANEJO, PRODUTIVIDADE NA LAVOURA

Reator 360^{CS} é o herbicida com a exclusiva tecnologia microencapsulada da FMC, liberando gradualmente seu ingrediente ativo para entregar excelência e seletividade no controle de gramíneas em todas as épocas do ano. Tudo com a inovação que só a FMC TEM.



PERFORMANCE

Excelente desempenho em solos secos e com alto índice de palha.



RESIDUAL

Maior período de controle com menor volatilidade.



SELETIVIDADE

Melhor proteção para a cultura, sem atingir os inimigos naturais.

RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO. CONSULTE SEMPRE UM AGRÔNOMO. INFORME-SE E DOS PRODUTOS. LEIA ATENTAMENTE E SIGA AS INSTRUÇÕES CONTIDAS NO

www.fmcagricola.com.br

FMC

An Agricultural
Sciences Company





REPORTAGEM de Capa

Eddie Nascimento,
Fernanda Clariano e
Marino Guerra

A diferença é o que temos em comum

19º Agronegócios Copercana mostra
a vontade de cooperar de todos por
um canavial mais produtivo

O que se espera de uma cooperativa? A resposta é simples, a união de pessoas com um objetivo em comum, que no caso da Copercana é o de produzir cada vez mais cana.

Lógico que essa união tem como protagonistas os cooperados, porém há muitos mais personagens (fornecedores e colaboradores da cooperativa e dos produtores rurais) que precisam estar em sintonia para que a tecnologia seja fabricada, transportada, armazenada e aplicada de maneira correta na lavoura.

Ou seja, se algum desses planetas se desalinhar começam a surgir problemas para essa sequência completar o seu caminho, lembrando que não é uma questão de querer ou de ter disposição ou interesse, cada elo é influenciado por milhares de variáveis e a maior força para não deixar a coisa desandar é o cooperativismo, assim o raciocínio é o de que a única vontade que todos precisam ter, desde o funcionário da indústria até operador do pulverizador é o de querer cooperar.

Quando se diz que o Agronegócios Copercana é a representação dos 60 anos da cooperativa em 4, 5 ou 15 dias, é uma forma figurada de expressar a força de seu cabo de aço que mantém os planetas do sistema de fornecimento de tecnologia canvieira alinhados, crescendo sua força de resistência a partir do aumento das demandas que seus cooperados passam a ter na medida que evoluem nas suas atividades.

Em 2023 a sintonia foi perfeita pois a indústria fornecedora de insumos executou de maneira brilhante sua missão de levar as tecnologias mais demandadas com preços diferenciados; a cooperativa soube ler perfeitamente as necessidades e viabilizar os melhores formatos de negociação e os produtores cooperados acreditaram no trabalho sério e investiram nas suas lavouras.

Resultado: Mais uma vez o Agronegócios Copercana foi diferente perante a característica comum de todos os que o habitam, a vontade de cooperar traduzida na distribuição de ferramentas que refletirão na evolução de milhões de hectares.

Fotos por: Gustavo H

O plantio da feira

Semeado em hotel, restaurante, pesqueiro, área de lazer, varandas de fazenda, nas filiais, em toda área de abrangência da Copercana, como uma lavoura, o 19º Agronegócios Copercana teve sua brotação ao longo do mês de maio e primeira quinzena de junho através de encontros pré-feira com os cooperados e reuniões do corpo técnico da cooperativa com os principais parceiros fornecedores de insumos.

Foram milhões de palavras ditas por representantes das principais marcas de defensivos e nutrição, colaboradores da Copercana e produtores cooperados em palestras e conversas sobre diversos assuntos que envolve a atividade rural, mas principalmente dúvidas, indicações e análises

sobre as principais ferramentas disponíveis no mercado.

Foi impossível a cobertura de todos os eventos devido a grande quantidade, o que já foi um indício do empenho de todos para a feira ser um sucesso, afinal de contas tanto os profissionais da organização como o público fizeram um esforço deixando seus lares e até mesmo cidades, para passar a noite falando sobre trabalho, inclusive nas vésperas de finais de semana e feriado.

Assim se estabeleceu a lavoura, que em seguida passou por seu período de desenvolvimento ao longo dos dias de evento virtual, para ter uma maravilhosa colheita nos últimos cinco dias do mês de junho. Confira algumas fotos!



Barretos



Batatais



VIVIMENTA O SETOR



Cravinhos



Descalvado



Ituverava



Jaboticabal



A FORÇA QUE MO



Morro Agudo



Santa Cruz das Palmeiras



Paulo de Faria



Pitangueiras

VIVIMENTA O SETOR



Pontal



Porto Ferreira



Ribeirão Preto



Serrana

A FORÇA QUE MO



Sertãozinho



Severinia



LIVES: Mais um sucesso virtual, com a disponibilização de muito conhecimento real



Veja a grade de lives através do qr code:

Desde 2020 foram 70 episódios, mais de 100 horas de conteúdo e mais de 38 mil visualizações. Estes são os números das lives do Agronegócios Copercana, que completou em 2023 sua quarta temporada, o que já faz delas um dos maiores centros de informações técnicas e conjunturais envolvendo a cana-de-açúcar pós o alastramento do Coronavírus (para ter acesso basta ir na página da Copercana no YouTube).

Em 2023 a excelência já tradicional se manteve com o acréscimo de muito mais qualidade na transmissão com os eventos acontecendo entre os dias 15 e 23 de junho tendo um total de 13 episódios com a participação de 36

formadores de opinião.

A diretoria da Copercana agradece a Sicoob Cored por mais um ano ter cedido as dependências de seu auditório 106 para a montagem do estúdio e também aos patrocinadores (Adama, BASF, Bayer, Corteva, FMC, Ihara, Ourofino, Sumitomo, Syngenta e UPL) pela cooperação na concretização de mais um objetivo no sentido de levar conhecimento ao produtor de cana, afinal de contas esta é a maior missão da Copercana ao longo dos seus 60 anos.

Confira um guia especial com os principais destaques de cada episódio e também os QR Codes para assisti-los na íntegra.

Play no 19º Agronegócios Copercana



Presidente do Conselho de Administração da Copercana, Antonio Eduardo Toniello falou sobre a excelente conjuntura vivida pela cultura canavieira

Ao rever depois que tudo passou, a live de abertura do 19º Agronegócios Copercana pode se resumir em uma palavra: “Otimismo”, sentimento esse confirmado ao final do evento.

Realizada na tarde do dia 15 de junho, o presidente do Conselho de Administração da Copercana, Antonio Eduardo Toniello, falou sobre o excelente momento da cultura canavieira onde houve uma junção de custo baixo, preço da cana alto e clima favorável e lembrou da tradição do evento em promover os melhores preços de insumos do ano conforme as variações de mercado.

Na mesma linha, o superintendente comercial de insumos, Frederico Dalmaso, destacou a proximidade que a cooperativa tem com a indústria de insumos no sentido de trabalhar juntos para conseguir gerar oportunidades diferenciadas.

E isso não seria possível sem a solidez e sustentabilidade que são o norte da administração da cooperativa, visão expressada

pelo diretor-presidente executivo, Francisco Cesar Urenha: “Eu acho que o nosso cooperado deve acreditar na Copercana, estamos trabalhando para a cooperativa se manter no caminho certo, e isso está acontecendo, tendo em vista os resultados e investimentos dos últimos anos”.

A geração de conhecimento através da programação de lives (no modo virtual) e palestras (junto com o evento físico) foi o destaque do diretor financeiro administrativo, Giovanni Bartoletti Rossanez.

Duas conquistas do dia foram citadas pelo diretor comercial agrícola, Augusto Cesar Strini Paixão, que noticiou em primeira mão a conquista da certificação para exportação do Complexo Industrial de Beneficiamento de Amendoim; enquanto que Marcio Meloni, diretor comercial varejo, falou sobre o prêmio recebido do Sind TRR pela Copercana Distribuidora de Combustíveis como a melhor do sudeste brasileiro.

O superintendente comercial de varejo, Ricardo Meloni, falou sobre as condições especiais que a Copercana Solar trabalhou ao longo da feira enquanto que o diretor executivo da área comercial da Sicoob Cocred, Gabriel Pascon, enalteceu o orgulho que a cooperativa de crédito tem de ter nascido dentro da Copercana e a sua referência no mercado.

O diretor técnico da Unica, Antonio de Padua Rodrigues, fez um balanço da situação atual e perspectivas para os mercados de etanol e açúcar, reforçando a expectativa positiva principalmente quanto aos preços internacionais do adoçante que devem se manter firmes em 2024.

Já o consultor agro do Banco Itaú BBA, Cesar de Castro Alves, explicou como anda a temporada de soja nos EUA e ressaltou o seu desempenho como o principal balizador do preço para os próximos meses. Ele também enfatizou que embora os preços estejam baixos, a queda nos custos faz com que a relação de troca esteja vantajosa.



Assista a live completa através do qr code:

Desmistificando a certificação Bonsucro



Assista a live completa através do qr code:

Uma das mais importantes certificações do setor sucroenergético foi o tema da segunda live. Coordenada pelo gerente de Geotecnologia e Sustentabilidade da Canaoste, Fábio de Camargo Soldera, a conversa contou com a participação da coordenadora Brasil da Bonsucro, Natália Pinheiro, e do analista de Sustentabilidade da Canaoste, André Pavan Réa.

“Fazem parte dessa plataforma produtores e associações, usinas, sociedade civil, ONGs, compradores de subprodutos e traders e grande parte dos membros é

formada pela indústria, com crescente participação dos produtores que buscam mais segurança em suas produções”, disse Natália.

Já Soldera comentou sobre as facilidades para o produtor procurar a certificação através de uma associação: “Temos um seletivo grupo de 13 associados que estão no processo de certificação do selo Bonsucro e futuramente queremos ampliar esse grupo. O produtor, sendo associado, além de economizar pode contar com todo o apoio da Canaoste para buscar sua certificação”

Novas tecnologias FMC em cana-de-açúcar



Assista a live completa através do qr code:

A primeira live sobre tecnologia de insumos foi ministrada pelos representantes da FMC que apresentaram duas ferramentas disponibilizadas ao mercado no ano passado e um lançamento para os produtores visitarem o estande ao longo da feira e conhecerem as tecnologias mais a fundo.

A primeira foi o Boral Full, ferramenta lançada no ano passado cujo seu principal destaque é ofertar ao mercado uma formulação industrial para a mistura do Sulfentrazone (Boral) e o Tebutiuron, o que evita entupimento, não gera resíduos e possui passagem pela palha muito melhor que a mistura feita em tanque.

O Verimark foi a segunda solução lançada em 2022 comentada ao longo da live, a qual ele destacou a ação de controle da cigarrinha, embora o produto controle as três principais pragas da lavoura canavieira, onde foi ressaltada sua importância como um alternativa para a rotação de grupos químicos, isso porque ele traz como ingrediente ativo a primeira diamida com essa finalidade do mercado.

Também multipragas, a última solução apresentada foi o Premio Star, produto recém lançado pela FMC que também controla sphenophorus e broca, mas, por ter baixa solubilidade e formar uma barreira química, tem ação contra o migdolus.

Agricultura digital e o cooperado



Assista a live completa através do qr code:

A digitalização dos processos agrícolas visto de três pontos de vista diferentes foi o tema da terceira live do evento. Com a participação do agrônomo da Copercana, Gustavo Nogueira, o produtor rural, André Junqueira e o prof. dr. Murilo Voltarelli a conclusão foi de que a agricultura digital tende a mudar a gestão das propriedades e, com isso, ser um importante aliado na busca por ganhos de produtividade.

Voltarelli destacou o Projeto Copercana Agricultura Digital, que nasceu há dois anos com o propósito de contribuir com o produtor rural para que ele seja o mais assertivo possível nas decisões dentro da propriedade.

“A ideia do projeto sempre foi de personalizar os serviços oferecidos, pois no mercado geralmente são oferecidos pacotes prontos, o que não dão ao produtor a opção de ter um manejo adequado para sua propriedade. O nosso objetivo é realizar um trabalho sob medida”. Segundo Voltarelli, esse trabalho personalizado gera uma série de benefícios, pois o cliente utiliza a quantidade de produtos apenas onde é necessário e, além de reduzir

custos, torna o sistema sustentável.

Nogueira, na oportunidade, citou uma frase do jornalista e publicitário José Luiz Tejon, que diz “sem a agricultura de precisão, ninguém irá ao futuro do agro”. O agrônomo destacou com isso que os serviços oferecidos pelo Projeto Copercana Agricultura Digital seguem a premissa de atender todos os produtores, pensando no futuro do agro e levando a tecnologia da cooperativa ao pequeno, médio e grande.

Junqueira, que utiliza a assessoria da Copercana na aplicação da tecnologia, deu seu testemunho. “Desde 2007 trabalhamos com agricultura de precisão e tivemos a oportunidade de conhecer os serviços de algumas empresas, mas a parceria que fechamos com a Copercana, a facilidade de lidar com a cooperativa de poder expor as nossas ideias e ela atender, isso é um grande diferencial. A Copercana é isso, é cooperativismo mesmo, atende à necessidade do produtor. Vamos para o terceiro ano de aplicação com a Copercana e posso falar com propriedade que bate tudo certinho. Estamos muito contentes com essa parceria”, garantiu.

Um passo científico importante para a maturação de sementes de amendoim



Assista a live completa através do qr code:

O segundo dia de lives iniciou com importante apresentação sobre a “Qualidade fisiológica e proposta de uma tabela de maturação de sementes de amendoim para condições tropicais”.

Realizada pela Copercana, ela contou com a participação dos agrônomos da cooperativa, Edgard Matrângolo Júnior e Ruan Betiol, e de forma virtual participou o professor da Unesp FCA - Botucatu, Edvaldo Aparecido Amaral da Silva.

“Essa é uma grande oportunidade que o departamento técnico de grãos da Coperana está tendo de apresentar e divulgar os resultados de mais um trabalho que realizamos em parceria com a Unesp de Botucatu através do professor Amaral. Trabalho esse que acreditamos que irá agregar a cadeia produtiva do amendoim, pois o produtor terá em mãos uma ferramenta que poderá definir o momento

adequado de realizar sua colheita baseada numa maturação ideal dos grãos”, afirmou Matrângolo Júnior.

“Junto com a Copercana enxergamos a necessidade de criar uma tabela de maturação visando colher sementes de amendoim com alta qualidade nas nossas condições tropicais. Trata-se de um material que pode auxiliar agricultores, gestores, estudantes, e pesquisadores ligados à cultura do amendoim”, explicou o professor Amaral, que aproveitou para agradecer pelo empenho da cooperativa na concretização da pesquisa: Aproveito para agradecer a Copercana e o seu time de profissionais, Augusto, Edgard, Ruan e Juliano, pelas iniciativas à pesquisa e importante contribuição para o desenvolvimento do setor de sementes de amendoim nacional”.

Ihara apresentou nova ferramenta herbicida



O Yamato, nova ferramenta herbicida da Ihara, foi o tema central da segunda live do dia 20 de junho. Apresentada pelo consultor especialista Marcelo Nicolai, seu conteúdo foi destinado a mostrar diversas ocasiões práticas para seu uso, começando pelo alto poder de controle de gramíneas, englobando a maioria das principais da cultura canavieira.

Utilizando como exemplo os plantios tardios desses anos, o que consequentemente vai atrasar para os canaviais fechar e acrescentando as possíveis chuvas de outono e inverno (fator El Niño), Nicolai falou de toda seletividade do produto que pode ser aplicado tanto na folha, colmo ou

raiz, ou seja, uma opção tanto para o quebra-lombo como para o pós.

Sua amplitude com outras ferramentas é tão grande que ele pode ser usado ao lado do glifosato numa operação de dessecação objetivando um maior residual, no PPI (Pré Plantio Integrado) ao lado de um latifolicida e um inibidor do flossistema II (para controlar a pós inicial ou germinação branca), isso porque, como ele tem baixa solubilidade, formará um cinturão na superfície do solo.

Por fim, ele chamou a atenção para a grande variabilidade de dosagem levando em consideração época do ano, tipo do solo e momento do canavial.

Portfólio de cultivar de soja 2023



Assista a live completa através do qr code:



Com o crescimento dos campos de soja em áreas de reforma a escolha de variedades mais produtivas e sementes de qualidade é um assunto cada vez mais recorrente. Dessa maneira a Lagoa Bonita, parceira da Copercana no fornecimento desse material realizou uma interessante live onde mostrou os cuidados que um produtor precisa tomar, o que levar em consideração na hora de escolher uma semente e apresentou o portfólio genético disponível para 2023, destacando algumas que já ultrapassaram os três dígitos de produtividade.

Apresentada pelo coordenador comercial da Lagoa Bonita Sementes, Pedro Gambi, ele alertou aos produtores levarem sempre em conta primeiramente a área, o ambiente no qual

será plantada a cultivar e o que se tem na mão para transformar esse ambiente. Para a reforma de cana, as cultivares com ciclos entre 110 e 120 dias são ideais. O profissional ainda ressaltou que também é importante levar em consideração uma arquitetura de planta com inserção da primeira vagem um pouco mais elevadas (para menores perdas na colheita) e também cultivares que entrega, certa rusticidade devido ao clima.

Gambi também apresentou o portfólio 2023 da Lagoa Bonita Sementes, onde destacou algumas cultivares bastante produtivas como: HO Iguaçu IPRO; HO Paraguaçu I2X; M 6620 I2X; NEO 610 IPRO; NEO 680 IPRO; ST 631 I2X; ST 700 I2X e o lançamento NEO 630 IPRO.

Manejo eficiente em cana soca

Assista a live completa através do qr code:

A UPL destacou um de seus especialistas para mostrar aos produtores as tencologias disponíveis para o tratamento de soqueira e com isso proporcionar um canavial mais produtivo e longo.

Apresentada pelo desenvolvimento de mercado da UPL, Jorge Martinelli, ele utilizou o Dinamic como tema inaugural: “Após diversos trabalhos abordando os benefícios da ferramenta, conseguimos trabalhar o Dinamic praticamente o ano todo ajustando a dose. Na soqueira, nossa recomendação é trabalhar com uma segunda aplicação, fragmentar essa dose de forma que à medida que for acabando o residual dele no solo, após 150 dias você entra com uma sobredose, reforçando o residual do produto, até que o canavial feche”

Outro herbicida destacado pelo profissional foi o Triclon,

recomendado para controle das folhas largas em pós-emergência. “O Triclon chegou agregando, ele pode ser usado até 20 dias antes do plantio de soja”.

Como solução nematocida biológica, Martinelli citou o Biobac. Já como solução inseticida seu foco foi para o Sperto, uma ferramenta sistêmica de contato e ingestão, recomendada para o controle de pragas e que vem sendo trabalhada há dois anos na cana-de-açúcar, com resultado muito positivo no controle de Sphenophorus e cigarrinha.

Por fim, ele lembrou da importância do uso de fisiotomizantes, onde a marca fornece duas referências de mercado, Raizal e Biozyme, como soluções no sentido de ter uma lavoura sadia.

Tecnologia de alta eficiência no controle do *Sphenophorus*



Assista a live completa através do qr code:

A praga mais debatida no mundo canavieiro atualmente também foi tema de live quando o DTM da Syngenta, José Carlos Rufato, falou sobre o Engeo Pleno S e seus atributos como ferramenta para o controle do bicudo silencioso da cana.

No início de sua apresentação, o especialista, com mais de dez anos de estudo da praga, abordou os critérios técnicos do corte de soqueira, principal manejo de controle, como velocidade de aplicação, regulagem na profundidade do solo, volume de calda, paralelismo das ruas e manejo da palha, que destacou mostrando imagens da “palha arrepiada”, que envelopa a soqueira impedindo a chegada do defensivo na soqueira.

Em seguida focou no manejo do adulto, que tem uma vida média de 210 dias, ou seja, três gerações do ciclo, que se não for controlado, em menos de um ano, pode ocasionar uma explosão de indivíduos.

Como controle da praga nesse estágio, ele mostrou um ensaio que o piretróide (lambda-cialotrina) presente na composição do produto, eliminou 100% da população em menos de 72 horas, isso devido a alta dosagem, chegando a mais de duas vezes, em relação a produtos similares, do ingrediente ativo responsável por gerar o efeito de choque.

O segundo foco foi na larva, que se alimenta do rizoma da planta enfraquecendo a soqueira, onde é de conhecimento de todos a necessidade de atingi-la dentro do sistema radicular, o que é possível através de um corte de soqueira eficiente, mobilidade do produto no solo e alta sistematicidade, que é o caso do segundo ingrediente ativo do Engeo Pleno S, o Tiametoxam.

Ainda sobre esse neonicotinoide, Rufato chamou a atenção para o seu efeito bioativador comprovado cientificamente, pois ele consegue estimular o metabolismo da planta dando maior vigor ao sistema radicular.

As agrotendências na visão de Kellen Severo



Assista a live completa através do qr code:



Uma das jornalistas que melhor conseguem interpretar os macros acontecimentos e identificar suas influências para o agronegócio brasileiro, também passou pela tela do Agronegócios Copercana de 2023.

Kellen Severo, numa live ao lado do diretor da Sicoob Cocred, Gabriel Pascon, conseguiu produzir um valioso mapa de tendências que podem afetar diretamente a atividade no campo num simples segundo.

Embora tenha sido produzido na segunda metade de junho, muita coisa do que foi dito ainda está fresca, como a guerra entre Rússia e Ucrânia, o assunto, na visão da jornalista, mais importante da atualidade, pois, mesmo com um

aparente controle sob o ponto de vista de impactos causados em diversos mercados globais no seu início, por não ter uma perspectiva de fim, não garante que novas oscilações, ou até mesmo alguns tsunamis, voltem a ocorrer.

Como, aliás, aconteceu duas vezes entre o dia da live (22/06) e o fechamento deste texto (22/07), com a revolta do grupo de mercenários denominado “Wagner” e o fim do acordo para o escoamento da produção de grãos da Ucrânia.

Outros assuntos também foram abordados como China, andamento da safra norte-americana de grãos, política interna e tecnologia.

Informações importantes sobre a adubação líquida



Assista a live completa através do qr code:

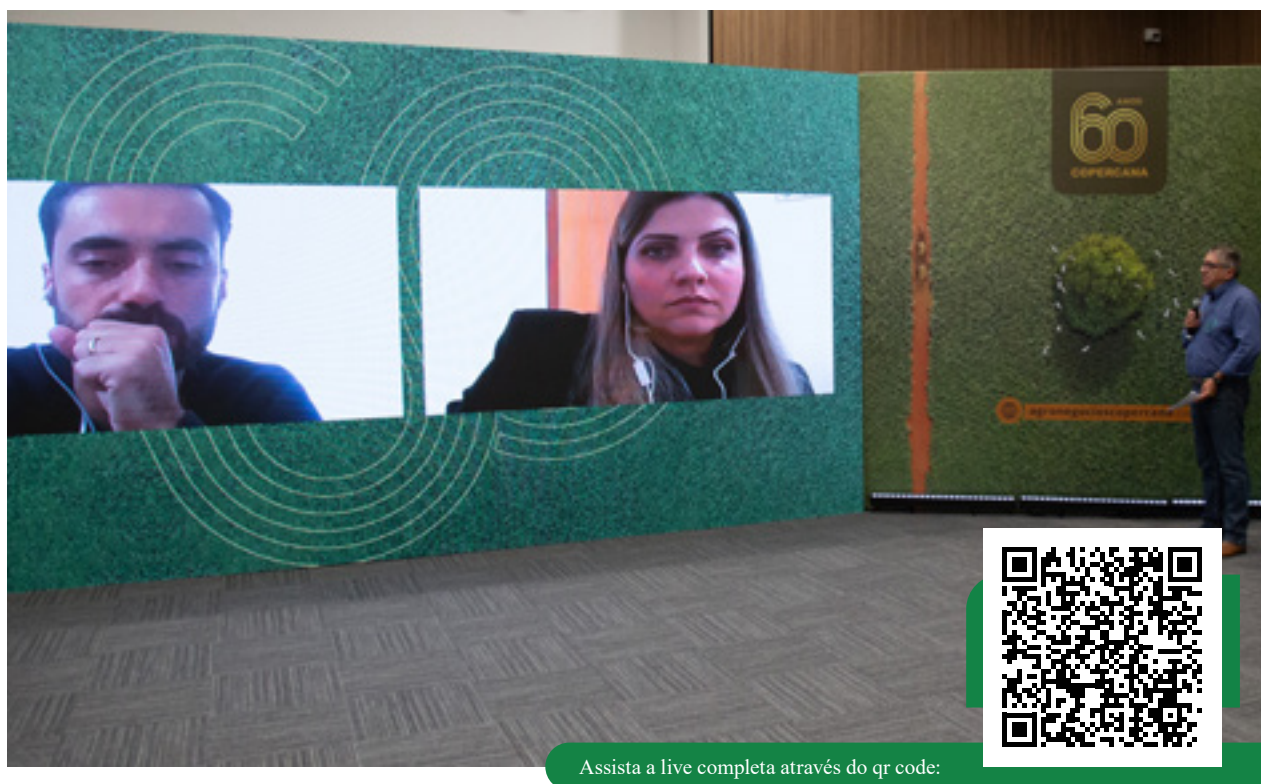
A primeira live do último dia de programação virtual abordou a adubação líquida, uma ferramenta importante que precisa ser considerada num planejamento de nutrição capaz de resolver diversos desafios do manejo.

O tema foi conduzido pelo engenheiro agrônomo da Fass Agro, Samuel Heck, que em primeiro lugar falou sobre as vantagens logísticas da operação, como a inserção dentro da dorna de vinhaça de uma formulação com dosagem específica do NPK, fazendo com que, ao ser aplicada na linha, ela já esteja enriquecida.

Além disso, é importante lembrar que, no caso da vinhaça, ele poderá reduzir o custo de aquisição do insumo, pois não será necessária a compra do potássio.

Outro ponto destacado foi a facilidade de aplicação, pois como por exemplo no caso da Fass Agro, que possui uma frota com 30 carretas, o descarregamento pode ser feito direto no campo e até mesmo dentro do implemento, evitando a mobilização de tratores e guinchos, além do risco de armazenamento e transporte, que o adubo físico necessita para sua aplicação.

Uma aula de iniciação na digitalização dos manejos no campo



Assista a live completa através do qr code:

Nada como dois mestres para indicar os primeiros passos que o produtor rural precisa dar no sentido de introduzir ferramentas digitais em sua operação. Definir como live o conteúdo gerado pela coordenadora e professora do curso de engenharia e agronomia no Centro Universitário Facens e diretora da CMV Soluções Agrícolas, Carla Paixão Voltarelli, e o professor adjunto da Universidade Federal de São Carlos e diretor científico da Associação Brasileira de Engenharia Agrícola, Murilo Voltarelli, é pouco, cabendo melhor o termo “aula especial”.

Dentre os conceitos abordados, chamou bastante atenção a questão do cuidado necessário numa das operações mais antigas da agricultura, a retirada de amostras de solo: “Quando se coleta as amostras é preciso ter várias

subamostras dentro de um único ponto para que possa se diluir o erro amostral durante a coleta e, dessa forma, que seja entregue um produto bom para o laboratório realizar o trabalho”, disse Murilo que ainda ressaltou que para cada ponto o ideal é que se colete entre oito a 12 amostras.

“Se você produtor quer produzir mais na sua área e aumentar a produção, é preciso dar passos para frente. Tratar a área como heterogênea, com agricultura de precisão realmente faz a diferença. Para o produtor que tem interesse em começar a usar a agricultura digital na sua área, o ideal é que inicie com esse projeto com a Copercana porque realmente vai fazer a diferença na propriedade tanto do pequeno, quanto do médio e grande produtor”, comentou Carla.

Um show de inovação encerrou a grade de lives de 2023



A última live da parte virtual do 19º Agronegócios Copercana não poderia ter um tema tão pertinente em relação ao que pensa a cooperativa e ao que ela propõe com a realização do evento, que é o uso de tecnologia para a redução dos problemas que roubam a produtividade nos canaviais.

Com a participação do consultor especialista no controle de plantas daninhas na cultura da cana-de-açúcar

através do uso de drones, Edson Baldan, foi apresentado o conceito e casos de sucesso do manejo híbrido das principais invasoras de difícil controle.

Esta operação, que está dando muito resultado na Usina São Domingos em Catanduva, além dos robôs, demanda também de tecnologia de defensivos de ponta, o que vem resultando numa grande redução de custos dos tratamentos relacionados às plantas daninhas de difícil controle.

Como é bom trabalhar tranquilo

Com fatores externos mais amenos, todos conseguiram desempenhar o melhor na sua função



Cada edição do Agronegócios Copercana tem sua particularidade, isso porque como ele é um evento com foco em proporcionar acesso a tecnologias para o produtor cooperado e o seu carro chefe, a comercialização de insumos, é um segmento influenciado por milhares de variáveis, todos os anos a relação de ventos favoráveis e contrários é de um jeito.

Ao final da 19ª edição, a conclusão é de que ela vai ficar para a história por ter muito mais ventos que empurrassem o barco para a frente do que levasse ele de volta ao porto. Aliás a principal história é que passados três anos muito pesados, em 2023 foi possível todos se concentrarem em suas funções, lógico que com influências externas, mas sob condições normais de temperatura e, sobretudo, pressão.

Para os expositores fornecedores de insumos houve

disponibilidade de produtos, foi possível trabalhar preços num patamar condizente com a realidade e ainda aconteceu um bom volume de lançamentos, mostrando que a indústria está bem ativa.

Aos que tinham como missão comprar, havia o ânimo da relação de troca (preço do insumo versus preço da cana) não apresentar patamares tão bons há anos com o acréscimo de clima favorável nas últimas três estações (primavera de 2022, verão de 2022/23 e outono de 2023) com tendências positivas para o segundo semestre.

Ora bolas, se tem produto bom e cliente animado, só faltou o padre para o casamento acontecer, aliás, a julgar pelo empenho da Copercana nesta feira, quem celebrou a união da tecnologia com a lavoura foi um bispo, ainda mais que estava feliz da vida por completar seus 60 anos.

A FORÇA QUE MO



Muita interação entre os expositores, colaboradores e diretores da cooperativa e os cooperados produtores

Como ficou claro nos discursos dos principais executivos durante a cerimônia de abertura: “Fico muito feliz pois era diretor desde a primeira edição do Agronegócios Copercana e ainda estou aqui, no 19º. É com grande alegria ver o que se transformou de um estande na antiga Sucroálcool (nome da feira que depois se transformou na Fenasucro/Agrocana), passou pelo salão do Clube de Campo Vale do Sol, construímos o nosso espaço e com isso a cada ano conseguimos dar um conforto maior a todos os participantes”, disse o presidente do conselho de administração da Copercana, Antonio Eduardo Toniolo, que também falou da conjuntura do setor: “A fase da cana-de-açúcar é muito boa, o que significa que para quem prestigiar a feira, terá oportunidades de realizar excelentes negócios”.

“É muito bom ter a certeza que os cerca de 100 expositores

e os mais de cinco mil visitantes conseguiram realizar bons negócios, fazendo com que o evento atinja o seu sucesso habitual”, falou o diretor-presidente executivo da Copercana, Francisco Cesar Urenha.

“Gostaria de agradecer aos nossos parceiros expositores por mais uma vez demonstrar apoio irrestrito ao conceito da feira, que é o esforço em proporcionar os melhores negócios, o que é fundamental para os cooperados continuarem acreditando no nosso trabalho”, disse Frederico Dalmaso, superintendente comercial de insumos da Copercana.

“Quando tivemos o encontro com nossos colaboradores para comemorar os 60 anos da Copercana, eu lembrei como é difícil um negócio atingir essa idade no Brasil. Então além das seis décadas da cooperativa, poder ver a décima nona edição de um evento dessa magnitude só é possível com o empenho de todos, por isso meu agradecimento vai para os três lados que o faz acontecer: os parceiros, os colaboradores e diretores da Copercana e os cooperados”, falou o diretor financeiro e administrativo da Copercana, Giovanni Rossanez.

“Eu costumo utilizar a expressão “chegar lá” para determinar as metas nos negócios e no campo, esse termo representa hoje produzir mais num menor espaço e o Agronegócios Copercana é o momento ideal para adquirir as tecnologias necessárias para chegarmos lá”, disse o diretor comercial agrícola, Augusto Strini Paixão.

“Hoje tenho a percepção ainda mais forte de que o agronegócio é um oásis dentro do Brasil, isso porque estamos num setor que conseguiu tocar a própria vida de maneira eficiente, produtiva, o que nos faz fundamentais para a saúde econômica do país”, falou o diretor comercial varejo, Marcio Meloni.



VIVIMENTA O SETOR



Lideranças da Copercana demonstraram bastante otimismo desde a cerimônia de abertura do evento presencial

E todas as expectativas foram confirmadas nos cinco dias de eventos presenciais, lembrando que, pela primeira vez em sua história, a feira durou ao longo de uma semana cheia, com negociações e conversas sobre possibilidade de uso de tecnologias acontecendo de forma intensa nos estandes do setor de insumos e defensivos.

Na área reservada às máquinas, implementos, corretivos e sementes, também houve muito interesse com o destaque para o estande da Unidade de Grãos, que montou um espaço dedicado à análise sensorial do amendoim, o que foi um sucesso e surpreendeu muita gente que achava que o produto era tudo a mesma coisa quando ao seu sabor.

No setor de ferragens e magazine, o Shopping do Agronegócio que conta com as principais marcas parceiras da Loja de Ferragem e Magazine, inclusive levando muita oportunidade interessante na área veterinária e ferramentas, ganhou um espaço destinado ao Emporium Gourmet (recém-inaugurado na Loja 1 do Supermercado Copercana), onde foi possível conhecer muita coisa boa através da degustação e promoção de diversos produtos: “se a parte agrícola é o coração da feira, o empório é o estômago”, comentou Meloni.



Setor de máquinas, implementos, corretivos e sementes e o Shopping do Produtor, com destaque para o Emporium Prime

A FORÇA QUE MO

Para completar os segmentos de negócios da cooperativa expuseram seu produtos e serviços a Agricultura de Precisão, Seguros e Distribuidora de Combustíveis, além das coirmãs Canaeste e Sicoob Cocred.

Pelo volume de iniciativas que só aumentam nos últimos anos, a Copercana Sustentável/ESG também teve seu destaque através de um estande onde pode explicar em detalhes os principais projetos, mas também com a visita de dois projetos educativos especiais, o “Agricultor do Futuro”, com a presença de cerca de 75 alunos de Sertãozinho, Barrinha, Pitangueiras e Pontal; e o “Plantando o Futuro”, projeto desenvolvido pela própria cooperativa que já trabalhou com quatro turmas formadas por alunos da Apae de Sertãozinho e proporcionou uma emocionante visita a qual além da inclusão e integração para eles, também levou aos presentes muito intercâmbio cultura e social o que gerou bastante reflexão sobre a responsabilidade de cada um, no sentido de contribuir para uma sociedade melhor.



Projetos educacionais visitaram o evento com o intuito de promover a inclusão e o intercâmbio social e cultural

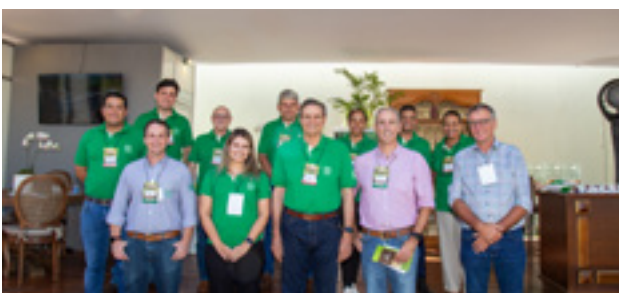
E como as informações boas precisam atingir o máximo número de pessoas possíveis, pelo segundo ano consecutivo a feira contou com a cobertura da rádio CBN Ribeirão Preto, que montou um estúdio móvel e levou uma equipe de profissionais que informaram cada detalhe através da produção de conteúdo em forma de flashes e podcasts.

Para quem quiser acompanhar tudo o que foi produzido, ou seja, conferir o que aconteceu na feira no formato radiofônico, basta acessar o site www.cbnribeirao.com.br.



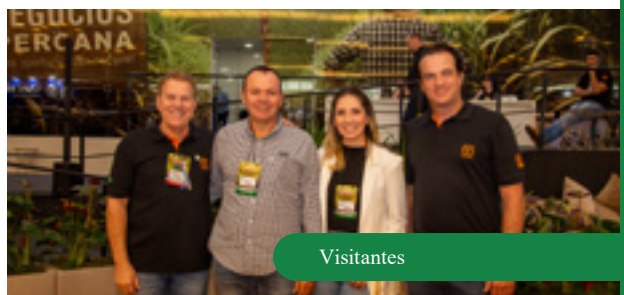
O engenheiro agrônomo da Copercana, Gustavo Nogueira, concede entrevista para a rádio CBN que montou um estúdio móvel no evento, boas notícias precisam ser disseminadas

VISITANTES O SETOR



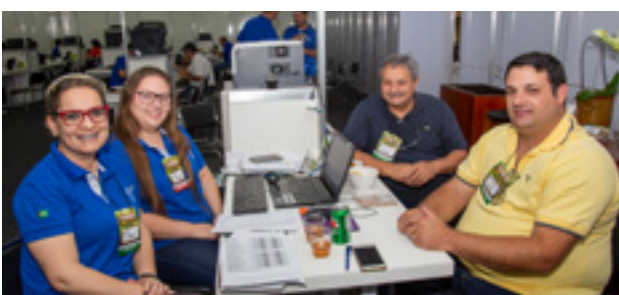
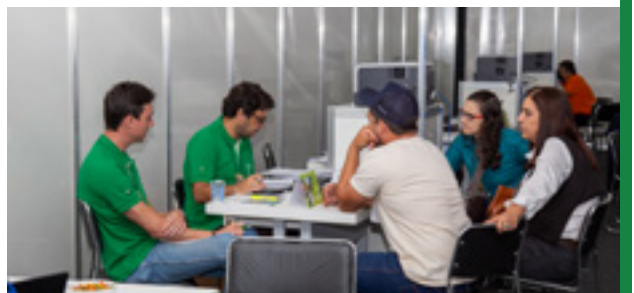
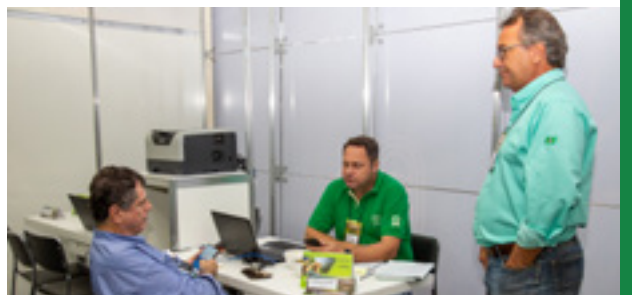
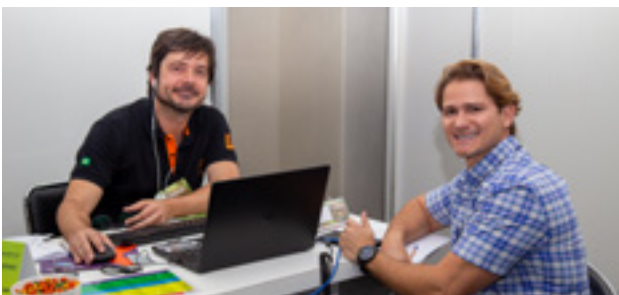
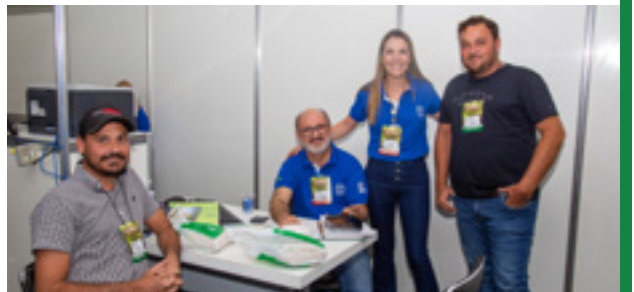
Visitantes

A FORÇA QUE MO



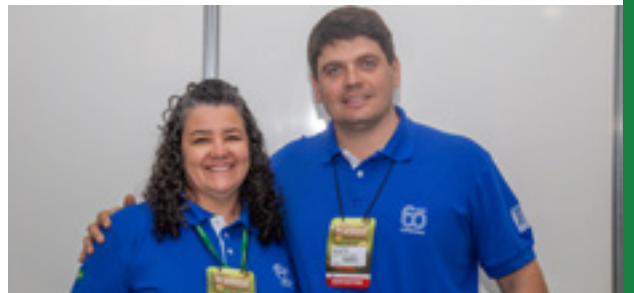
Visitantes

VIVIMENTA O SETOR



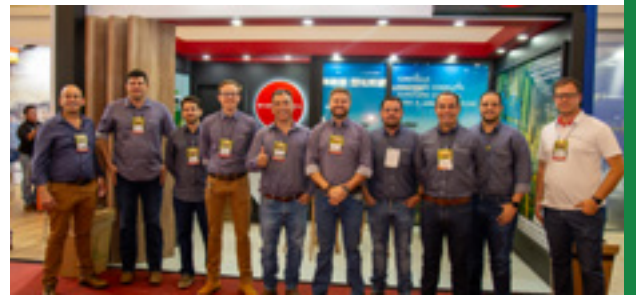
Sala de negócios

A FORÇA QUE MO



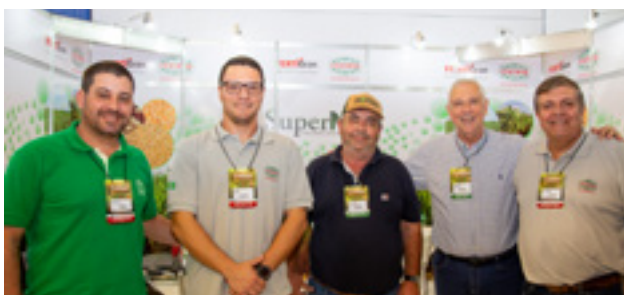
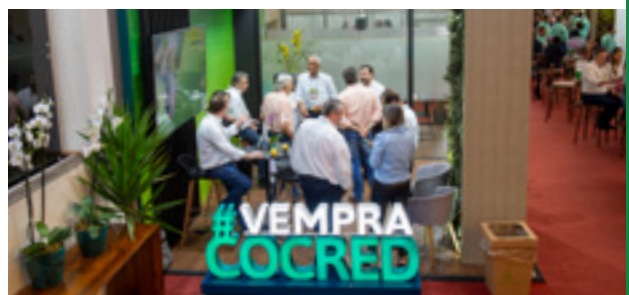
Sala de negócios

VIVIMOS O SETOR



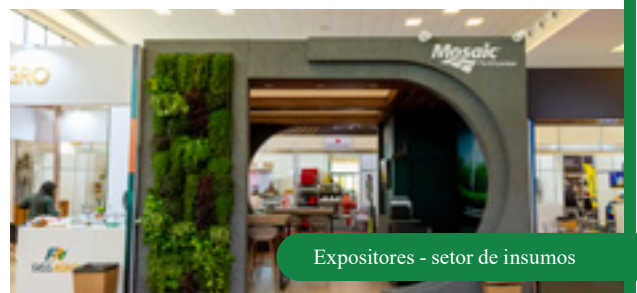
Expositores - setor de insumos

A FORÇA QUE MO



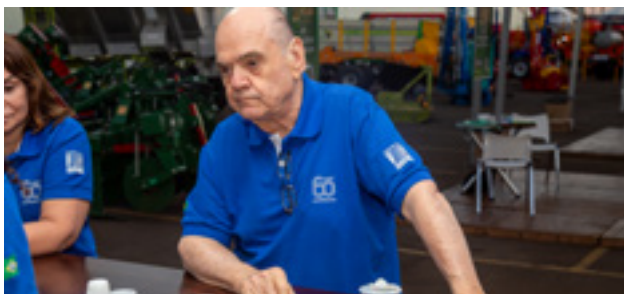
Expositores - setor de insumos

VIVIMOS O SETOR



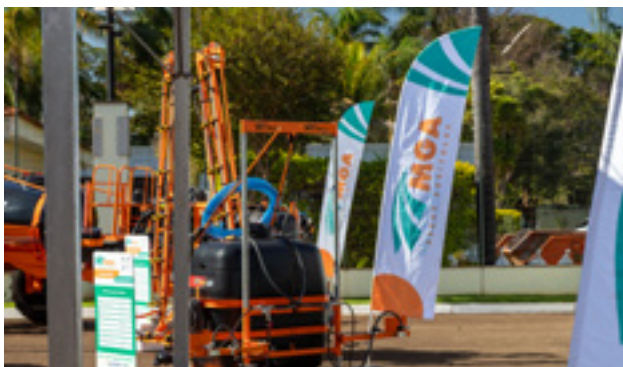
Expositores - setor de insumos

A FORÇA QUE MO



Expositores – setor vermelho

VIMENTA O SETOR



Expositores – setor vermelho

A FORÇA QUE MO



Expositores – setor azul

VIMENTA O SETOR



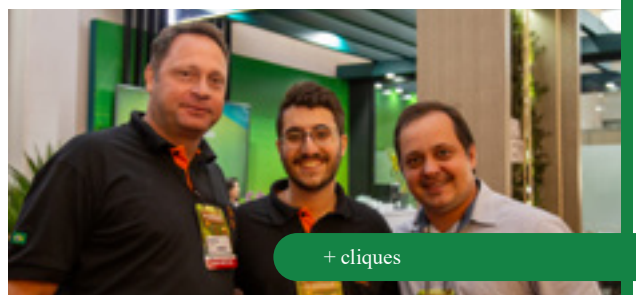
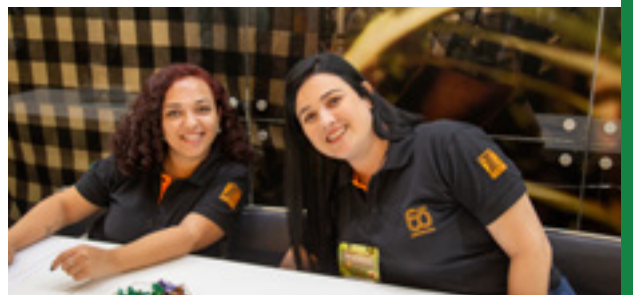
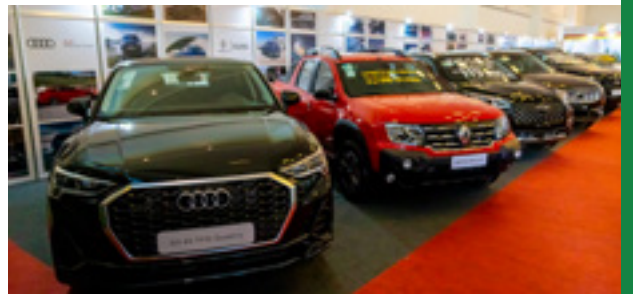
Expositores – setor azul

A FORÇA QUE MO



+ cliques

VIVIMOS O SETOR



+ cliques

Muito conhecimento teórico e prático nas palestras presenciais

A importância da convivência e do manejo adequado para controle de pragas foi o tema inaugural do ciclo de palestras



No dia 26 de junho ocorreu a primeira palestra presencial do 19º Agronegócios Copercana, patrocinada pela UPL. O evento contou com a participação da pesquisadora Leila Dinardo, do Instituto Agrônomo de Campinas (IAC), e foi realizado no

auditório do Centro de Eventos Copercana "Manoel Carlos de Azevedo Ortolan".

Neste dia, caravanas com produtores das regiões Cravinhos, Jaboticabal, Monte Alto, Pontal e Pitangueiras foram convidados a acompanhar a discussão do tema "Práticas de

Manejo para controle de Sphenophorus e Nematoides". A palestra proferida por Leila Dinardo trouxe insights valiosos sobre essas duas pragas que afetam a agricultura.

Durante sua apresentação, a pesquisadora enfatizou a importância da convivência como palavra-chave nesse contexto. Segundo Dinardo, a erradicação completa do Sphenophorus das áreas agrícolas é uma tarefa extremamente difícil e economicamente inviável, especialmente para os produtores de cana-de-açúcar. Portanto, a alternativa é aprender a conviver com essas pragas. "Nós não vamos conseguir erradicar Sphenophorus das nossas áreas. Isso é muito difícil. Não que a gente não consiga, até que sim, mas eu acho que economicamente não é muito viável, principalmente para os nossos produtores que vivem de cana. Então, vamos ter que aprender a conviver".



O consultor de desenvolvimento de mercado da UPL, Jorge Martinelli deu as boas-vindas aos produtores

Para alcançar uma convivência adequada com o Sphenophorus, são necessárias medidas adotadas durante o plantio da lavoura, principalmente em casos de infestações mais baixas. Não é suficiente apenas tratar a soqueira, é fundamental adotar medidas específicas para o

estabelecimento da cultura.

O tratamento de soqueira é uma prática importante para prolongar a longevidade da cultura da cana-de-açúcar e permitir uma convivência mais duradoura com o Sphenophorus. No entanto, é essencial também destruir mecanicamente as soqueiras infestadas e estabelecer um período de vazio sanitário. "Tratamento de soca é importante. Ele vai permitir que a longevidade da soqueira seja maior, mas é importantíssimo adotar as medidas para implantar a lavoura", aponta e acrescenta: "a convivência com populações mais baixas significa basicamente destruir mecanicamente as soqueiras infestadas e deixar um longo período de vazio sanitário".

Essas medidas têm o objetivo de reduzir a população dessas pragas e evitar sua disseminação descontrolada, contribuindo para um manejo mais eficaz. A palestra de Leila Dinardo trouxe orientações importantes para os produtores enfrentarem esses desafios e otimizar suas práticas agrícolas, considerando a convivência com o Sphenophorus e os nematoides.



A pesquisadora Leila Dinardo: "Nós não vamos conseguir erradicar Sphenophorus das nossas áreas. Isso é muito difícil. Não que a gente não consiga, até que sim, mas eu acho que economicamente não é muito viável"

Tecnologia BASF aliada com inovação de aplicação para o controle de plantas daninhas



A segunda palestra presencial do 19º Agronegócios Copercana, realizada na manhã de terça-feira, 27 de junho, mostrou aos produtores presentes a melhor forma de relacionar as tecnologias

herbicidas e de aplicação.

Com a temática “Manejo em herbicidas BASF em cana-de-açúcar”, ela contou com a participação do RTV da BASF, Mateus Dutra, que deu as boas-vindas e destacou

o posicionamento da multinacional de levar aos produtores soluções completas para todos os cultivos. “Trouxemos o Baldan para falar sobre o manejo de herbicida e também passar seu conhecimento sobre aplicação aérea. O nosso foco nesta palestra é falar sobre cana-de-açúcar, mas a BASF também dispõe de um portfólio para atender às culturas de milho, soja e amendoim. A essência tanto da BASF quanto da Copercana é a credibilidade e gostaria de agradecer à cooperativa pelo espaço e parceria”.

Com o consultor proprietário da Baldan Connect, Edison Baldan Júnior, como principal palestrante foram apresentados dados técnicos do Plateau, um herbicida pré-emergente com amplo espectro que controla gramíneas, folhas largas e algumas plantas como a tiririca. Ele ainda mostrou resultados obtidos com o produto no campo e também destacou a importância do uso de tecnologias como o drone na aplicação dos produtos facilitando ainda mais o trabalho de manejo na lavoura.



O RTV da BASF, Mateus Dutra, deu as boas-vindas aos produtores

“Hoje esse herbicida pré-emergente controla muito bem o capim colônia, que é a principal planta daninha da cultura da cana-de-açúcar. Controla também as ipomeias e as merremias que evoluíram com o processo de colheita

mecanizada. É um grande produto para a tiririca e é utilizado principalmente na seca e na soca. Esse produto traz para o produtor além de controle, a redução do custo de produção. Costumo dizer que o Plateau é um produto Premium com valor de um produto popular”, disse Baldan.

O consultor também destacou o uso dos drones nas aplicações. “Os drones têm trazido uma enorme possibilidade de aplicação de vários produtos e o produtor pode ter acesso a essa tecnologia a um custo barato, onde ele vai poder fazer o uso do maturador, o controle da broca, o uso de proteção de doenças fúngicas. Com essa tecnologia, o produtor vai poder substituir os tratores pulverizadores. Estamos apresentando essa ferramenta e como posicioná-la também no controle de plantas daninhas e algo a mais para os produtores verticalizarem a produtividade”.

O produtor rural cooperado da cidade de Barretos, Sérgio Rodrigo de Andrade Silva, participou da palestra e comentou “Essa feira, além dos negócios, proporciona muito conhecimento através das palestras, e isso é muito importante porque a gente pode escolher o produto certo para aplicar no campo na hora certa. Eu sempre espero chegar essa feira porque é uma época boa para fechar negócios”.



O consultor Edison Baldan Júnior: “Os drones têm trazido uma enorme possibilidade de aplicação de vários produtos e o produtor pode ter acesso a essa tecnologia a um custo barato”

A Operação “Praga Zero” da Syngenta



Na disputa pela liderança como a principal praga dos canaviais, a broca, a cigarrinha e o *Sphenophorus* competem, causando enormes prejuízos aos produtores. No entanto o problema não se resume apenas nesse trio, especialistas afirmam que existem mais de 80 espécies espalhadas se alimentando de raízes, colmos, folhas, podendo levar à morte da planta. Assim, para se obter canaviais de alta produtividade, ser intolerante é uma característica fundamental.

Essa questão foi discutida durante a palestra Praga Zero, promovida pela Syngenta, durante o terceiro dia da 19.^a edição do Agronegócios Copercana, que contou com a participação de caravanas com produtores das regiões de Barretos, Guairá, Ituverava e Morro Agudo.

“A operação Praga Zero é uma ação que tem como objetivo orientar produtores sobre as melhores práticas de manejo, a fim de evitar futuras perdas em sua lavoura”, explicou o DTM da Syngenta, Lupércio Garcia. A iniciativa

surgiu a partir de encontros da Syngenta com entomologistas de referência no Brasil, a fim de analisar as causas e consequências da situação alarmante observada em diversas regiões.

Na palestra, Garcia comentou de forma rápida sobre a linha de produtos da Syngenta e como o uso de cada um auxilia o produtor a inibir a ação das pragas. Ele apresentou dados mostrando a ação das principais no canavial, seus ciclos de desenvolvimento, ataques, porcentagem de perdas e explicou sobre as tecnologias que ajudam a evitá-las. "É importante conhecer a biologia da praga, pois se não a conheço, como vou entrar no momento certo ou usar uma tecnologia certa? Também preciso saber como vou monitorar isso e identificar o momento correto para entrar com o produto certo. Tudo isso está dentro do jogo", orientou.



O DTM da Syngenta, Lupércio Garcia: "É importante conhecer a biologia da praga, pois se não a conheço, como vou entrar no momento certo ou usar uma tecnologia certa?"

Outra questão a ser considerada, de acordo com o especialista, é como é feito o manejo: se o produto utilizado interage ou não com mais de uma praga, quais culturas posso intercalar, além da avaliação das ferramentas que farão parte da aplicação desses defensivos. "Tudo isso está em jogo", destaca Lupércio Garcia, que acrescenta: "É importante acompanhar a lavoura para que possamos descobrir prontamente problemas com pragas e evitar prejuízos gigantescos. A praga tem um começo, precisamos

ter um meio, e tudo termina no fim, que é o controle. Então, desenhamos com essas três pragas ações e interferências, de acordo com seus ciclos, e essa é a nossa proposta: fazer na hora certa, para assim poder ganhar mais dinheiro".

"Minha função foi ajudar cada um deles, naquela questão de 'o que é melhor?', 'o que é mais barato?', 'o que compensa?', considerando que estamos em uma feira de negócios e, quando falamos em negócio, temos que ter retorno. Então, investir em algo que dê retorno é importante".

Ao final da palestra, o RTV Syngenta, Thiago Fornasiari, falou sobre o panorama de custos para os produtores, tanto com relação aos defensivos quanto a outros relacionados ao mercado de cana-de-açúcar, e aproveitou para agradecer a parceria com a Copercana.

Ele aproveitou o momento para destacar a importância do programa Praga Zero da Syngenta, principalmente em um momento de grande incidência de pragas. "No ano passado, devido à adoção de baixa tecnologia, tivemos muitas ocorrências de Sphenophorus e, com o conhecimento da Syngenta, pudemos colaborar e ajudar os produtores em seus canaviais", explicou o RTV. Ele ainda completou: "Nosso objetivo é trazer um conceito, relembrar e fornecer informações atualizadas e de qualidade para que todos os produtores possam tomar as melhores decisões no momento de compra ou na hora de construir o orçamento diante de uma nova safra".



O RTV Syngenta, Thiago Fornasiari: "No ano passado, devido à adoção de baixa tecnologia, tivemos muitas ocorrências de Sphenophorus e, com o conhecimento da Syngenta, pudemos colaborar e ajudar os produtores em seus canaviais"

O Agronegócios Copercana também foi atingido pelo El Niño



Cooperados de diversas cidades tiveram a oportunidade, na manhã de 29 de junho, de participar de uma interessante conversa a respeito das previsões climáticas para o restante de 2023 e início de 2024 e os efeitos do El Niño no setor sucroenergético com o agrometeorologista e

proprietário da Rural Clima, Marco Antônio dos Santos.

Patrocinada pela Ihara, a abertura foi realizada pelo ATV (Administrador Técnico de Vendas), Frederico Crotti, que mostrou as inovações da multinacional para o mercado de cana-de-açúcar e cereais, bem como a parceria com a Copercana.

VIMENTA O SETOR



O ATV da Ihara, Frederico Crotti, deu as boas-vindas aos produtores

Com o intuito de passar informações aos produtores para que consigam ser assertivos em suas tomadas de decisões, visto que o clima influencia diretamente nos trabalhos no campo, o profissional iniciou o bate-papo destacando o fato de que muita coisa vem sendo falada sobre o clima neste ano, mas poucas ainda comprovadas

El Niño: De acordo com Santos, a Rural Clima foi categórica em dizer em fevereiro que estava cedo para se falar El Niño, mas que, passado pouco mais de um mês, o fenômeno teria tudo para se confirmar, porém, está descartada a possibilidade de um super El Niño.

“Não haverá super El Niño, mas um El Niño de intensidade fraca para moderada. Mas quais serão as consequências desse evento? Um inverno ainda mais úmido com algumas chuvas e as águas da primavera chegando mais cedo”, disse.



O meteorologista, Marco Antônio dos Santos: “Não haverá super El Niño, mas um El Niño de intensidade fraca para moderada”

Geadas: “Estamos no inverno, porém esta estação está um pouco mais quente do que vimos antes e por enquanto não tem nada de geada. Implantei uma regra na Rural Clima, onde só se pode falar em geada no máximo uma semana de antecedência, antes é proibido”. Além disso, Santos destacou que há muitos fatores que provocam ou que amenizam o evento, como chuva, vento, umidade, nebulosidade, fase fenológica da planta (se ela está mais ou menos suscetível): “Têm tantos fatores, que se soltamos uma previsão precipitada o erro é muito grande”.

Clima (dezembro/janeiro): O meteorologista não descarta possibilidades de veranicos. “Eu não me espantaria se entre dezembro e janeiro vocês tiverem algumas estiagens”.

Índia: Problemas ainda à vista, todos com chuvas. Problemas na colheita podendo aparecer no mês de outubro e setor de açúcar precisando ser olhado com calma.

Para finalizar, o gerente comercial da Ihara, Bruno de Vasconcellos Lucas, falou da parceria e da satisfação da Ihara se fazer presente em mais uma edição da feira: “O nosso foco é estar sempre ao lado do produtor rural com o intuito de melhorar cada vez mais sua produtividade e poder contar com parceiros como a Copercana e o Marco Antônio da Rural Clima é maravilhoso. O conhecimento e a informação são fundamentais para conseguir ser assertivo na hora de produzir, de olhar o dinheiro no bolso. Sem informação, é só prejuízo”.



o gerente comercial da Ihara, Bruno de Vasconcellos Lucas: “Sem informação, é só prejuízo”

Ciclo de palestras é encerrado com as culturas de rotação



Fechando o ciclo de palestras presenciais do 19º Agronegócios Copercana, na sexta-feira, 30 de junho, a Ourofino Agrociência levou para a feira a pesquisadora Fernanda Cristina Juliatti, que abordou sobre o tema “Novos desafios e atualizações no manejo de doenças da soja e amendoim”.

Iniciando os trabalhos, o RTV (Representante Técnico de Vendas), Franklin Barros, e a profissional de desenvolvimento de mercado da Ourofino Agrociência, Bárbara

Copetti, fizeram uma breve explanação sobre a empresa que está no mercado de defensivos agrícolas há 13 anos.

“Para nós é muito importante poder apresentar aos produtores soluções que se ajustem às características da agricultura brasileira. Além disso, o nosso intuito em trazer a Fernanda Juliatti para falar sobre soja e amendoim é porque sabemos que hoje para quem planta cana-de-açúcar, a rotação de culturas é muito importante”, disse Bárbara.

VIVIMENTA O SETOR



Representando a Ourofino, Franklin Barros e Bárbara Copetti, deram as boas-vindas aos produtores

A necessidade de aprimoramento do manejo para se alcançar os potenciais produtivos das duas principais lavouras cultivadas na reforma de um canavial (soja e amendoim), tomando atitudes de defesa fitossanitária, foi um dos principais temas abordados por Juliatti.

“Dentro da cultura da soja podemos ver atualmente o desafio na complexidade de novos patógenos e, com a tecnologia molecular, temos descoberto novas espécies que até então não tínhamos um conhecimento tão vasto. Já no amendoim, o complexo de manchas é o grande fator”, disse a pesquisadora que também informou sobre a existência de ferramentas de defesa que podem ser aplicadas em ambas lavouras.

De acordo com ela, o produtor precisa estar atento à qualidade da formulação, se a ferramenta é química ou biológica e entender bem questões como intervalo, volume e forma de aplicação: “Não adianta ter uma ferramenta boa se não usar um vínculo adequado para ela atingir o alvo”. 🌱



A pesquisadora Fernanda Cristina Juliatti: “Não adianta ter uma ferramenta boa se não usar um vínculo adequado para ela atingir o alvo”

AUTOURED

Rural



O financiamento
de **caminhonetes** e **veículos
utilitários** que respeita o fluxo
de caixa dos **produtores rurais**.

Produtor rural, a Sicoob Cocred tem
uma linha de financiamento exclusiva pra você.

O Autocred Rural permite o financiamento
da sua caminhonete da maneira mais adequada ao seu perfil.
Cabine simples ou dupla? Nacional ou importada? Você escolhe!

E a forma de pagamento é flexível de acordo
com o ciclo de recebimento da sua produção.



Sem incidência
de **IOF** diário
Incidência apenas de
tarifa fixa de 0,38%



Financiamento
de até **100%**
do veículo




Até
7 anos
para pagar



**Menor
custo**
efetivo total
do mercado

**Fale com seu gerente
e saiba todos os detalhes**

A close-up photograph of several green sugarcane stalks. The stalks are arranged vertically, showing their segmented structure and the fibrous texture of the outer sheath. The lighting is bright, highlighting the vibrant green color. Overlaid on the center of the image is white, bold, sans-serif text.

**A PARTIR
DESTA PÁGINA
VOCÊ ESTÁ
IMERGINDO
NO UNIVERSO
CANAÓESTE.**



**SEJA
BEM
VINDO!**



Almir Aparecido Torcato
Gestor Corporativo



Acompanhe
pelo QRCode:

Promovendo hoje o futuro sustentável que já bate a nossa porta

A experiência e a vivência que só o avançar dos anos pode proporcionar. E o dinamismo e a capacidade de inovação que só uma gestão voltada para o futuro pode alcançar. Assim é a Canaoeste, que, em 22 de julho, completa 78 anos de existência, ao longo dos quais vem se destacando como uma das entidades mais representativas do setor sucroenergético.

Uma senhora que, aos 78 anos, alia a sua capacidade de visão ao vigor e ousadia na busca incessante de aprimoramento, procurando sempre oferecer o melhor serviço para os seus associados. A Canaoeste adota como um dos seus princípios a transparência de suas ações. Motivo pelo qual a associação investe, de forma contínua, em seus processos de interação, implementando uma comunicação assertiva, para falar não somente com seus associados, mas para a sociedade como um todo.

Buscamos nos expressar de forma honesta e transparente, sempre dizendo o que precisa ser dito na defesa dos direitos dos nossos associados, projetando construir relacionamentos positivos, lidando com os conflitos de maneira eficaz, visando sempre a auxiliar no alcance das metas dos nossos representados.

Através das nossas plataformas de comunicação, procuramos levar informações relevantes, articular propostas de soluções e – por que não? – influenciar a agenda política, pressionar por reformas, defender direitos e alcançar resultados positivos, seja para nossos associados ou para a sociedade de forma geral.

Em relação aos nossos associados, vale destacar a pluralidade do nosso público-alvo, composto por diferentes gerações. Empreendimento com uma grande parcela que ainda adota o gerenciamento familiar, o que requer uma estratégia de comunicação que converse tanto com o avô quanto com o pai, o filho e o neto.

Dentro dessa concepção, estamos, mais uma vez, inovando e vamos lançar o nosso podcast, uma ferramenta que reúne a praticidade de ouvir um programa de rádio com a dinâmica da internet, permitindo que sua programação possa ser ouvida em qualquer lugar, a qualquer hora e que possa ser compartilhada mais facilmente.

Dessa forma, a Canaoeste prossegue no desenvolvimento de ações de apoio técnico e suporte oferecidos aos produtores associados. Por meio de programas de capacitação, assistência técnica e troca de conhecimentos, a organização busca impulsionar a adoção de tecnologias avançadas, boas práticas agrícolas e estratégias de gestão eficientes, visando à melhoria contínua da produtividade e competitividade do setor.

Além disso, a Canaoeste tem se dedicado à promoção do desenvolvimento sustentável e à valorização do setor sucroenergético como importante pilar econômico e ambiental. A organização tem se engajado em iniciativas que visam à redução do impacto ambiental da produção, à valorização da biodiversidade e ao fortalecimento das relações com as comunidades locais.

Passaram-se 78 anos, mas seguimos firmes em nossos consagrados valores e fiéis a nossa missão de oferecer representação, liderança e serviços de excelência ao associado, garantindo um futuro seguro e rentável à sua atividade.



Alguém tem
dúvida de que



**ESSE É O
CAMINHO?**



CANAOSTE

**A Canaoeste deseja uma
boa safra a todos.**



Coluna de Boas Práticas e Certificações



André Pavan Réa
Analista de Sustentabilidade



Acompanhe pelo QRCode:

Certificação Bonsucro: Somente para grandes produtores de cana-de-açúcar?

Olá, produtor que adota as boas práticas agrícolas, tudo bem?

Hoje o papo de sustentabilidade é referente a Certificação Bonsucro. Qual a vantagem da certificação para o produtor rural? Qual a real dificuldade para cumprir os requisitos exigidos? É acessível somente ao grande produtor rural? Siga acompanhando para não perder essas informações muito significativas.

Na coluna deste mês vamos falar sobre a Certificação Bonsucro e tirar as dúvidas mais comuns relacionadas a este assunto.

Mas afinal, o que é Bonsucro?

Bonsucro é uma organização global sem fins lucrativos que desenvolve e promove práticas sustentáveis na cadeia de produção de cana-de-açúcar, visando melhorar a vida dos trabalhadores, proteger o meio ambiente e aumentar a eficiência econômica da produção.

Por que a cana-de-açúcar?

A cana-de-açúcar é a maior planta agrícola em biomassa, além de gerar subprodutos de interesse econômico (etanol, açúcar e melaço), ter potencial de gerar energia elétrica com sua fibra e ser cultivada em diversos países.

Qual a abrangência da Certificação Bonsucro?

Como dito anteriormente, a organização Bonsucro possui escala global, e por possuir critérios rigorosos para a produção sustentável de cana-de-açúcar, atua como um selo de garantia para os consumidores e empresas que se preocupam com a sustentabilidade da produção de açúcar, etanol e outros derivados da cana-de-açúcar.

Quais são esses critérios?

Os principais critérios avaliados envolvem as áreas: ambiental, agrônômica, saúde e segurança do trabalho, social e jurídica. Além disso, deve-se cumprir os requisitos exigidos pela Norma Regulamentadora (NR) 31, que discorre sobre “Segurança e saúde no trabalho na agricultura, pecuária, silvicultura, exploração florestal e aquicultura”.

Em linhas gerais, seguem os principais critérios para cada grande setor:

- **Ambiental:** Cadastro Ambiental Rural, bem como as áreas de Preservação Permanente (APP's), áreas de Reserva Legal, outorgas de poços e captações de água.
- **Agrônomo:** taxa de princípio ativo aplicado, consumo de combustível nas atividades agrícolas, irrigação, aplicação de vinhaça, produção e hectare plantado.
- **Saúde e Segurança do Trabalho:** Programa de Gerenciamento de Riscos do Trabalho Rural (PGRTR), Programa de Controle Médico e Saúde Ocupacional (PCMSO), ficha de controle de equipamentos de proteção Individual (EPIs), certificado de treinamentos e capacitações dos funcionários, análise de acidentes, lesões ou afastamentos de trabalhadores.
- **Jurídico/social:** boas condições de trabalho ao colaborador, condições de higiene, análise dos contratos de trabalho, contratos de serviços terceirizados.
- **NR 31:** cumprir os distanciamentos entre as principais estruturas da propriedade rural, para garantir a segurança dos trabalhadores e proteção ao meio ambiente. Além disso, possuir dispositivos que contenham o derramamento de resíduos, para garantir a não contaminação do solo, dispositivos que garantam a circulação do ar nas estruturas que contenham vapores inflamáveis, ainda, dispositivos de tratamento de efluentes domésticos seja fossa séptica ou biodigestor, tratamento do efluente das oficinas ou onde ocorre limpeza/abastecimento veicular por meio de caixas separadoras de água e óleo.

Qual a vantagem da certificação para o produtor rural?

1. **Imagem Positiva:** As propriedades que a obtêm a certificação melhoram sua reputação e constroem uma imagem mais positiva entre outras partes interessadas, agregando assim valor na comercialização da cana-de-açúcar, uma vez que garantem a sustentabilidade na produção.
2. **Redução de riscos:** A certificação Bonsucro ajuda os produtores a reduzirem seus riscos ambientais, sociais e de governança, garantindo que cumpram os padrões de sustentabilidade da organização. Isso pode ajudar a evitar multas, processos judiciais, acidentes de trabalho e fiscalizações, já que cumprirão as normas ambientais vigentes.
3. **Melhora de desempenho:** incentiva os produtores a melhorarem seu desempenho ambiental, social e econômico, fornecendo diretrizes claras sobre as melhores práticas de sustentabilidade. Isso ajuda a reduzir

seus custos operacionais, melhorar a eficiência e produtividade, e aumentar a rentabilidade.

Qual a real dificuldade para cumprir os requisitos exigidos?

A Bonsucro possui critérios e exigências próprias para certificação, já que se trata de uma organização internacional. Entretanto, sem deixar de lado as relações internacionais, o Brasil é um país que possui legislações próprias, específicas e criteriosas que regulamentam a maneira correta de atuação a cada ramo, como ocorre no âmbito ambiental e trabalhista, especificamente. Assim, cumprindo as normativas nacionais, automaticamente as exigências da Bonsucro também serão cumpridas.

Dessa maneira, as alterações para o cumprimento das exigências são apenas ajustes, pequenas adequações na parte estrutural, documental e organizacional.

É acessível somente ao grande produtor rural?

NÃO. A certificação Bonsucro é universal, apesar de ser comum ouvir que o pequeno produtor tem mais dificuldade para cumprir as exigências, em muitos casos não é. Como as estruturas são menores, a frota é menor, menor número de funcionários, o processo de certificação pode até ser mais simples. Com isso, mantém-se proporcional ao recurso financeiro, a quantidade de adequações necessárias.

Além disso, a Bonsucro possui uma certificação direcionada ao pequeno produtor, até 25 hectares, que possui a mesma criteriosidade da certificação convencional, porém entende as dificuldades do pequeno produtor.

E agora?

A partir de todos os pontos explanados, conclui-se que a Certificação Bonsucro é a valorização que a propriedade rural precisa, além de ser acessível as mais variadas propriedades produtoras de cana-de-açúcar e exigir o cumprimento de exigências quase sempre similares as nacionais. Garantindo ainda, uma maior gestão das atividades, uma maior rentabilidade, e assim assegura proteção do meio ambiente e dos colaboradores, alcançando assim a sustentabilidade na propriedade rural.

O programa de certificação sustentável da Canaoeste está disponível para tirar dúvidas e te ajudar a alcançar a sustentabilidade. Se ainda tiver qualquer dúvida ou curiosidade referente ao tema da Certificação Bonsucro, teremos o maior prazer em sanar suas dúvidas e iniciar as adequações necessárias para em breve termos novos associados certificados!



Diego Rossaneis
Advogado



Acompanhe
pelo QRCode:

Principais diferenças entre os contratos de arrendamento e parceria agrícola



BISSON, BORTOLOTTI, MORENO E OCCASO

Sociedade de Advogados

Notadamente, os principais contratos que regulam a relação entre particulares quando da exploração agrícola em nosso país, são os contratos de arrendamento e de parceria. Apesar de parecerem análogos, guardam algumas diferenças que os tornam totalmente distintos um do outro.

Conforme disciplinado no artigo 3º, do Decreto Estadual nº 59.566/66, que regulamentou o Estatuto da Terra (Lei nº 4.504/64).

“arrendamento rural é o contrato agrário pelo qual uma pessoa se obriga a ceder à outra, por tempo determinado ou não, o uso e gozo do imóvel rural, parte ou partes do mesmo, incluindo, ou não, outros bens, benfeitorias e/ou facilidades, com o objetivo de nele ser exercida atividade de exploração agrícola, pecuária, agroindustrial, extrativa ou mista, mediante certa retribuição ou aluguel, observados os limites percentuais da lei”.

As principais características desse tipo de contrato são: i) o Arrendatário (aquele que explorará o imóvel) assume todos os riscos e vantagens do empreendimento e ii) o pagamento deverá ser fixado em quantia certa ou o equivalente em produtos.

Noutro ponto, o contrato de parceria agrícola estatuído no artigo 5º, do mesmo Decreto Estadual retro destacado, é assim conceituado:

“parceria rural é o contrato agrário pelo qual uma pessoa se obriga a ceder à outra, por tempo determinado ou não, o uso específico de imóvel rural, de parte ou partes do mesmo, incluindo, ou não, benfeitorias, outros bens e ou facilidades, com o objetivo de nele ser exercida atividade de exploração agrícola, pecuária, agroindustrial, extrativa vegetal ou mista; e ou lhe entrega animais para cria, recria, invernagem, engorda ou extração de matérias primas de origem animal, mediante partilha de riscos do caso fortuito e da força maior do empreendimento rural, e dos frutos, produtos ou lucros havidos nas proporções que estipularem, observados os limites percentuais da lei”.

Por sua vez, temos que suas principais características são: i) os riscos do empreendimento, os casos fortuito e de força maior, os frutos, produtos ou lucros havidos, são todos divididos entre Parceiro Outorgante (proprietário) e Parceiro Outorgado (aquele que toma o imóvel em parceria), nas proporções que houverem sido estipuladas no contrato e ii) vantagens tributárias quanto ao imposto de renda.

Fica claro e evidente que, ao contrário do contrato de

arrendamento rural onde todos os riscos do empreendimento são do Arrendatário e os pagamentos ao Arrendante são fixos e ajustados no contrato, independentemente do resultado da colheita, na parceria agrícola todos os ônus e os bônus da atividade são partilhados entre as partes na proporção contratualmente fixada de cada um, não havendo que se falar em pagamento fixo e pré-fixado.

Uma observação a ser feita, neste sentido, é de que os parágrafos 2º e 3º, do artigo 96, da Lei n. 4.504/1964 (Estatuto da Terra), preveem que há a possibilidade legal dos parceiros pré-fixarem, em quantidade ou volume, o montante da participação do proprietário, desde que, ao final do contrato, seja realizado o ajustamento do percentual pertencente a este, de acordo com a produção obtida,

estabelecendo ainda que eventual adiantamento do montante pré-fixado não descaracteriza o contrato de parceria.

Diante da análise dos instrumentos contratuais aqui expostos, chega-se à conclusão de que o contrato de arrendamento rural traz maior garantia e segurança ao proprietário do imóvel (Arrendante) e, ao contrário disso, a renda auferida com o contrato de parceria agrícola é variável e dependerá diretamente do resultado da colheita sendo ambas as partes responsáveis pelos lucros e prejuízos do empreendimento.

Cabe aos proprietários rurais e parceiros agrícolas, conhecedores de ambas as modalidades contratuais, analisarem caso a caso qual a relação contratual que mais lhes agrada e será vantajosa.

Associado, FIQUE TRANQUILO, caso necessite de ajuda COM SEUS IMÓVEIS RURAIS:

Adequações e atualização do Cadastro Ambiental Rural (CAR) e/ou Adesão e elaboração do Programa de Regularização Ambiental (PRA),

ENTRE EM CONTATO COM O ESCRITÓRIO REGIONAL MAIS PRÓXIMO ou através do nosso departamento **Jurídico/Ambiental**.

A Canaoeste oferece esse serviço para você!



PROJETO

O Produtor de
cana preserva a

FAUNA E FLORA



Recorte as páginas a seguir com
as informações da fauna e flora
que ocorrem no Estado de São
Paulo e colecione!



CANAOESTE

Caro leitor!

É com muita satisfação que iniciamos esse projeto com objetivo de levar informações relevantes da fauna e flora do Estado de São Paulo, mais especificamente do interior do Estado, para todos vocês.

Assim, decidimos criar imagens colecionáveis de animais e árvores que ocorrem no Estado de São Paulo. O objetivo desse projeto é trazer ainda mais conhecimento ao produtor rural que vem desenvolvendo cada vez mais práticas sustentáveis em sua propriedade, como a preservação/re-composição das Áreas de Preservação Permanente - APP e Reserva Legal, eliminação da queima da cana-de-açúcar, certificações etc.

Percorrendo os canaviais paulistas, cada vez mais é possível observar animais que haviam desaparecido de nossa região e atualmente estão sendo avistados, grande parte vista margeando APP's, que possuem uma grande biodiversidade de árvores nativas que farão parte desse projeto, demonstrando mais uma vez que o **“O PRODUTOR DE CANA PRESERVA A FAUNA E A FLORA”**

Para tanto, convidei dois profissionais de minha equipe, que são o Artur Tufi e João Vitor Marinho para trabalharmos em conjunto nesse projeto, eles foram os responsáveis por buscar imagens e informações relevantes da fauna e flora, que a partir deste mês farão parte da Revista Canavieiros.



Fábio de Camargo Soldeira
Ger. de Geotecnologia da Canaoste



Acompanhe
pelo QRCode:





Quati

(*Nasua nasua*)

O corpo do Quati mede em média 73 a 136 cm, podendo pesar até 14 kg. O formato da cabeça é triangular, com orelhas pequenas e arredondadas e focinho estreito. A coloração da pelagem varia do marrom ao avermelhado, apresentando cauda com listras escuras em formato de anel.

Ocorrem em todo o Brasil com uma ampla distribuição pelo país, tendo como habitat a floresta amazônica, mata atlântica, caatinga, savanas (cerrado) e montanhas.

Possuem uma alimentação variada, considerado onívoro. Vivem em média 17 anos. O status de conservação da espécie se encontra como não ameaçado. São animais que vivem em bandos, apesar dos machos terem uma vida solitária. São conhecidas duas espécies de Quatis no mundo todo, o *Nasua nasua*, na América do Sul e o Quati-de-focinho-branco na América do Norte e Central.

Esses animais são inofensivos, porém curiosos. O mais certo de se fazer ao se deparar com um Quati é manter a distância, não fazer contato e acionar as autoridades competentes.

O Produtor de
cana preserva a

FAUNA E FLORA



Artur Svezut da Silva Tufi

Zelar pelas áreas de vegetação nativa de uma propriedade rural não é uma tarefa simples, porém, de extrema importância! Não somente para fins de cumprimento legal, mas

sim, para preservação de recursos naturais indispensáveis à vida do planeta que habitamos. Em um imóvel rural, a preservação de Áreas de Preservação Permanentes (APP's) e remanescentes de vegetação nativa cumprem importante função: abrigar diferentes espécies de plantas e animais nativos da região, formando corredores ecológicos, promovendo a conservação, manutenção e equilíbrio da biodiversidade local.

Portanto, atualmente, o produtor rural consciente trabalha o seu imóvel como um todo, levando em consideração não somente a sua produção, mas também a proteção e conservação dos recursos naturais de sua propriedade.

Nesse sentido o projeto visa informar o produtor rural, sobre as espécies nativas e suas características, tais como: crescimento, incidência, como identificar, dentre outras curiosidades pertinentes as espécies arbóreas típicas dos biomas existentes no Estado de São Paulo, Cerrado e Mata Atlântica, e que possivelmente estão presentes em suas propriedades.



João Vítor Marinho

O mundo todo vive em um constante equilíbrio ecológico entre plantas e animais, interligados pelas chamadas cadeias alimentares. Quando um animal é extinto

do seu habitat natural, o equilíbrio é quebrado, promovendo danos aos outros seres vivos, ao meio ambiente e aos seres humanos. O desaparecimento de uma espécie acarretará na superpopulação por falta de predadores ou depredação de outras, por falta de presas, falta de outros alimentos ou recursos naturais essenciais para a sobrevivência, influenciando no desaparecimento de mais indivíduos por conta da influência que um animal exerce sobre o outro e pelo mecanismo de seleção natural, em que as melhores características se sobressaem, podendo se transformar em uma extinção em cascata, atingindo o ecossistema como um todo.

Dessa forma, o projeto deixa clara a importância do papel do produtor rural na preservação da fauna nativa, além disso, também traremos informações sobre características morfológicas, comportamento, área de incidência, se está em extinção ou não, e como se portar em eventuais encontros em seu habitat natural.

Pequi

(Caryocar brasiliense Cambess)

O pequi, também conhecido como piquiá-bravo, amêndoa de espinho, pequerim, suari, pequi do cerrado, entre outros, é uma árvore que pode atingir de 06 a 10 metros de altura. Encontrada principalmente no Bioma Cerrado, ocorrendo também na Mata Atlântica (Floresta Estacional Semidecidual) e Pantanal. Típica do Cerrado, é aclamada como o “ouro-do-cerrado”, vive centenas de anos e tem importância econômica no Centro-Oeste devido a seus frutos, castanhas e madeira.

No Estado de São Paulo ela pode ser encontrada em todos os tipos fisionômicos de domínio do Cerrado, sendo, inclusive uma espécie indicadora desse bioma nas áreas de transição ecológica entre Cerrado e Mata Atlântica.

O principal atrativo econômico do pequi são seus frutos e castanhas, bastante apreciados na culinária e na fabricação de doces, licores, sorvetes, óleos, etc. A fruta descascada é vendida in natura, sendo apreciada, inclusive, no mercado internacional.

Em relação ao uso em projetos de restauração ecológica, essa espécie é indicada para restauração de ambientes fluviais e ripários, e em recuperação de áreas degradadas.



Referências:
OPITZ, Silvia C. B. **Curso completo de direito agrário** / Silvia C. B. Opitz, Oswaldo Opitz. - 7. ed. rev. e atual. - São Paulo: Saraiva, 2013.

Biblioteca Canaeste “General Álvaro Tavares Carmo”

Curso Completo de Direito Agrário, de Silvia Opitz e Oswaldo Opitz, é uma obra fundamental para estudantes e profissionais interessados no campo do direito agrário. Com uma abordagem abrangente e detalhada, o livro oferece uma visão completa dos aspectos jurídicos que envolvem o setor agrícola. Os autores exploram temas como propriedade rural, reforma agrária, contratos agrários, ambientalismo, entre outros, proporcionando uma análise sólida e atualizada do direito agrário brasileiro. Além disso, a obra conta com exemplos práticos, jurisprudência e legislação pertinente, tornando-a uma referência essencial para aqueles que desejam aprofundar seus conhecimentos nessa área específica do direito.



Agosto
2 0 2 3



Mural das Boas Práticas Canaeste

Agrônômico

Com as expectativas de um ano chuvoso, as infestações de broca da cana-de-açúcar tendem a aumentar. Avalie as infestações, planeje o controle desta praga, pois influencia no peso e na qualidade final da cana. Lembre-se, que atualmente temos produtos biológicos eficientes para o controle.

Jurídico e Ambiental

Nova lei altera prazos para adesão ao Programa de Regularização Ambiental (PRA). Os imóveis com área superior a 4 módulos fiscais terão direito à adesão ao PRA, desde que tenham sido inscritos no CAR (Cadastro Ambiental Rural) até o dia 31/12/2023, e imóveis com área inferior a 4 módulos fiscais, aqueles que tenham sido inscritos no CAR até o dia 31/12/2025. A adesão deverá ser requerida pelo proprietário ou possuidor do imóvel no prazo de 1 ano, contado da notificação pelo órgão ambiental competente.

Boas Práticas

Atente-se a validade dos Programas: Programa de Gerenciamento de Riscos no Trabalho Rural (PGRTR) e Programa de Controle Médico e Saúde Ocupacional (PCMSO). Lembre-se que na inclusão de novas funções ou atividades os documentos devem ser revisados.



Notícias Canaoeste



Assessoria de Imprensa
Canaoeste

Acompanhe
pelo QRCode:

Por meio do programa SEMEIA, Canaoeste abre caminho das certificações em sustentabilidade para associados

Entidade oferece
treinamento, capacitação
e disponibiliza todo seu
corpo técnico para auxiliar
no desenvolvimento dos
projetos

“Quais os benefícios do produtor rural em adotar as Boas Práticas Sustentáveis?”. O questionamento foi tema de um dos painéis sobre Meio Ambiente e Sustentabilidade do 16º Congresso da UDOP (União Nacional da Bioenergia), realizado na quarta e quinta-feira (5 e 6), em Araçatuba-SP.

Segundo Fábio de Camargo Soldera, gestor de Geotecnologia e Meio Ambiente da Canaoeste, um dos benefícios, sem dúvida, é abrir as portas aos produtores para as plataformas de certificações, que, hoje em dia, ditam as regras no mercado de consumo do mundo sustentável.

De acordo com Soldera, para se adequar a essas regras, a Canaoeste disponibiliza aos seus associados o programa SEMEIA. “O programa, cujas iniciais têm a ver com Sustentabilidade Econômica, Meio Ambiente, Eficiência e Inteligência Agrônoma, vem orientando os produtores associados no desenvolvimento e na aplicação de práticas sustentáveis em suas propriedades”, explicou.

Por meio dele, a Canaoeste orienta quanto à preparação para auditoria de certificação e treinamento para processos, operações e atividades de boas práticas. O SEMEIA conta com apoio integral das áreas e dos departamentos da associação, que dispõe de um corpo multidisciplinar que inclui engenheiros ambientais e agrônomos, topógrafos, advogados, dentre outros profissionais, que auxiliam os produtores a conquistarem esses certificados de sustentabilidade.

Para Soldera as boas práticas têm tudo a ver com sustentabilidade ESG. “É possível adotar técnicas agrícolas ambientalmente menos agressivas, como o uso racional de água e agrotóxicos, além de cuidados necessários antes e depois do plantio, tendo como resultado diminuição na alteração da biodiversidade local e, conseqüentemente, menor impacto na natureza. Ainda com relação aos recursos hídricos, há adequação de outorgas e análises periódicas das águas”, explica.

“Graças às ações de sustentabilidade, temos conseguido acessar linhas de crédito no Plano Safra, além de ganhos como ter uma produção com mais qualidade; ausência de penalidades administrativas; redução no uso de agrotóxicos reduzindo assim os custos do negócio, outra ação de sustentabilidade que vem cada vez mais ganhando espaço no mercado é a utilização de produtos biológicos. Sem contar que essas ações são uma porta de entrada para as certificações, como Bonsucro, RenovaBio e Etanol Mais Verde”, argumentou.

Gerenciamento de riscos

Outro tema apresentado pela Canaoeste, em sua participação no Congresso da UDOP, foi a importância do programa de gerenciamento de riscos para o produtor de cana-de-açúcar. A palestra foi ministrada pelo analista de sustentabilidade da Associação, André Pavan Rea.

“Quando se fala em segurança de trabalho, temos que olhar para o colaborador. Ele que vai estar na ponta e efetuar as

atividades. Ele que vai realizar a aplicação dos defensivos. Ele que vai fazer o manuseio das máquinas e equipamentos, além da manutenção e dos serviços na propriedade como um todo”, enfatizou Rea, lembrando que o produtor sustentável é aquele que engloba essas três grandes áreas: parte social, governança econômica e ambiental.

Ao longo de sua apresentação, Rea discorreu sobre as normas regulamentadoras, em especial em relação aos impactos provocados pelas alterações da NR 31.

O analista da Canaoeste chamou a atenção para o fato de o Brasil ocupar a quarta posição no ranking de acidentes de trabalho, atrás apenas de China, Índia e Indonésia.

“Em 2022, o Brasil registrou quase 613 mil notificações de acidentes de trabalho, com 2,5 mil óbitos, um número muito elevado, lembrando que os números de

notificações aqui no Brasil são subdimensionados, pois nem em todos os acidentes é feito o CAT (Comunicado de Acidentes de Trabalho)”, disse.

Segundo o analista, a maioria dos acidentes de trabalho é registrada na área de manutenção, e os acidentes ocorrem mais frequentemente com colaboradores antigos. “É o contrário do que se imagina, de que sejam colaboradores novos, pois o pessoal novo entra, recebe o treinamento e presta mais atenção, e são os funcionários antigos que acabam sofrendo mais acidentes de trabalho.

Rea destacou que, quando os programas de segurança estão bem estruturados e acompanhados, é menor a incidência de acidentes; como consequência, é menor o número de afastamentos, há mais horas produtivas e, assim, maior produtividade.





Coluna de
Meio Ambiente



Fábio de Camargo Soldeira
Ger. de Geotecnologia



Acompanhe
pelo QRCode:

Canaoeste conquista por mais uma safra o Certificado Etanol mais Verde

A Canaoeste recebeu recentemente o Certificado Etanol mais Verde – Protocolo Agroambiental, demonstrando que cumpre as diretrizes técnicas do Protocolo Agroambiental, firmado entre o governo do Estado de São Paulo, representado pela Secretaria de Agricultura e Abastecimento (SAA), Secretaria Infraestrutura e Meio Ambiente (SIMA), Companhia Ambiental Paulista (CETESB) e pelo Setor Sucroenergético, representado pela União da Agroindústria Canavieira do Estado de São Paulo (ÚNICA) e pela Organização de Plantadores de Cana da Região Centro Sul do Brasil – ORPLANA.

A Canaoeste é certificada desde 2007, porém, a partir do ano de 2018 o protocolo foi remodelado, uma vez que o cronograma de extinção do uso do fogo foi cumprido. Através da Resolução conjunta SMA/SAA nº 03 foram traçadas novas Diretrizes Técnicas do Protocolo Agroambiental “Etanol Mais Verde” a serem cumpridas a partir do ano de 2018.



Outro objetivo do protocolo é estabelecer uma sinergia ambiental no setor sucroenergético paulista a fim de desenvolver tratativas diferenciadas que significa a cooperação e pró atividade do setor e estabelecer parâmetros viáveis e passíveis de aplicação e monitoramento a serem adotados pelos produtores de açúcar, etanol e bioenergia.

Além disso, a Portaria da Coordenadoria de Fiscalização Ambiental – CFA nº 16, de 1º de setembro de 2017, estabeleceu alguns critérios objetivos para o estabelecimento donexo causal pela omissão, exclusivamente para as ocorrências de incêndios canavieiros de autorias desconhecidas.

Um desses critérios estabelecidos através da portaria é a participação do produtor de cana-de-açúcar no Protocolo Etanol Mais Verde, caso o produtor seja signatário ao protocolo ele pontuará com 01 ponto na planilha da operação corta fogo, dessa forma, os associados da Canaoeste signatários do protocolo etanol mais verde podem contar com 01 ponto na planilha da operação corta fogo, pois já praticam boas práticas em seus canaviais.

Nesta planilha, quando o produtor atingir 16 pontos na soma-tória de todos os demais critérios (aceiros adequados, combate ao incêndio, monitoramento, etc.), demonstrando assim, ações de

prevenção e de combate a incêndios rurais, não será autuado em casos de incêndios que acometam sua lavoura de cana-de-açúcar.

Caso haja interesse em realizar a adesão ao Protocolo Etanol mais Verde, procure uma entidade de classe, como a CANAOESTE que realiza a adesão para seus associados sem custo-extra.



Para aderir ao protocolo a Canaoeste apresentou seu Plano de Ação com o objetivo de adequação as 10 Diretivas Técnicas, quais sejam: a-) eliminação total da queima; b-) adequação à Lei Federal 12.651/2012; c-) proteção e restauração de áreas ciliares; d-) práticas de controle e conservação de solo; e-) práticas de conservação e reuso da água; f-) aproveitamento dos subprodutos da cana-de-açúcar; g-) responsabilidade socioambiental e certificações; h-) boas práticas no uso de agrotóxicos; i-) medidas de proteção à fauna; j-) medidas de prevenção e combate aos incêndios rurais, nos termos da Resolução SMA/SAA nº 03/2018.

Para fazer parte do protocolo Etanol mais Verde, procure uma filial da Canaoeste mais próxima ou entre em contato através do telefone: **(16) 3946-3313**.

Para colher
BONS GANHOS
é preciso plantar
**SERVIÇOS DE
EXCELÊNCIA.**

A Canaoeste está aqui para te
orientar e representar em todas
as áreas das atividades rurais.





Coluna de Mercado

Eng. Agrônomo Manoel Ortolan



Marcos Fava Neves

Acompanhe pelo QRCode:

Alta no consumo de petróleo em 2024 agita mercado e eleva preços

Reflexões dos fatos e números do agro em junho/julho e o que acompanhar em agosto

Na economia mundial e brasileira

- Em relação aos indicadores econômicos divulgados pelo Banco Central no Boletim Focus do dia 17 de julho, o IPCA para este ano deve ficar em 4,95% (queda mensal), enquanto para 2024 a previsão é de 3,92% (baixa). Já o Produto Interno Bruto (PIB) está projetado em 2,24% para este ano e em 1,30% para o próximo (ambos em crescimento). O câmbio deve se sustentar nos R\$ 5,00 (estabilidade) até o final de 2023 e em R\$ 5,05 (retração) ao fim de 2024. Por fim, a taxa Selic deve finalizar este ano em 12,00% (baixa) e em 9,50% no consecutivo (manutenção).

No agro mundial e brasileiro

- Após aumento isolado em abril, o Índice de Preços dos Alimentos da FAO (Organização das Nações Unidas para a Alimentação e Agricultura) retraiu pelo segundo mês consecutivo, fechando em 122,3 pontos, o que configurou queda de 1,7 pontos ou 1,4% frente ao mês anterior. Mais uma vez, o indicador cai para o nível mais baixo em dois anos. Esse cenário foi liderado pelo açúcar (-3,2%) que teve a primeira retração depois de quatro meses em alta, devido ao bom andamento da safra de cana-de-açúcar no Centro-Sul do Brasil e baixa demanda global, no entanto, os efeitos do El Niño e valorização do real limitaram maiores quedas. Além disso, cereais (-2,1%), óleos vegetais (-2,4%) e laticínios (-0,8%) também decaíram. Para os cereais, todas as culturas mapeadas sofreram desvalorização.
- No cenário global, o 3º levantamento do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA) sobre a safra mundial de grãos 2023/24 agitou os mercados. No milho, ao contrário do que era esperado, o órgão ampliou a produção em 1,69 milhão de t neste mês: de 1.222 bilhão de t para 1,224 bilhão de t, alta de 0,1%. Com isso, a produção global em 2023/24 será 6,4% superior a de 2022/23; teremos 73,8 milhões de t adicionais do cereal. A mudança é explicada pela elevação na produção norte-americana, que agora está prevista em 389,15 milhões de t (era de 387,75 milhões de t); ou seja, 1,4 milhão de t a mais. O relatório manteve os valores para demais países de importância global: China, 280,0 milhões de t (+1,0%); Brasil com 129,0 milhões de t (-3,0%); e Argentina com 54,0 milhões de t (+58,8%).
- Do lado das exportações, o USDA adicionou 1 milhão de t a previsão de embarque do Brasil, o que nos mantém na ponta como principal exportador com 58,0 milhões de t, contra 54,0 milhões de t dos Estados Unidos. Por fim, os estoques finais

também foram revistos para cima e estão agora estimados em 314,12 milhões de t, um crescimento de 6,0% no comparativo com o ciclo passado.

- Em um mercado cada vez mais competitivo, a soberania de décadas dos Estados Unidos nas exportações de milho perde espaço para o Brasil. Nesta safra 2023/24, os norte-americanos estão representando sua segunda menor participação no mercado mundial do cereal, sendo superada apenas pela temporada 2012/13, quando uma forte seca diminuiu significativamente a produção. Em contrapartida, o Brasil está assumindo uma fatia maior do mercado, abastecendo quase um terço (29,8%) da demanda global, principalmente por conta do apetite chinês.
- No caminho contrário, o USDA reviu para baixo a produção global de soja: estava estimada em 410,70 milhões de t no mês passado e foi a 405,31 milhões de t agora em julho, queda de 1,3% ou 5,4 milhões de t a menos. O principal motivador da queda foi a redução na produção norte-americana, após as revisões na área efetivamente plantada pelos agricultores, bem como por conta do clima seco no país. A produção dos Estados Unidos foi revista de 122,74 para 117,03 milhões de t. Mesmo assim, a oferta deve ser 0,6% superior a 2022/23. Demais países de importância global seguem com mesmos volumes: Brasil com 163,0 milhões de t (+ 4,5%); Argentina com 48,0 milhões de t (+ 92,0%); e China com 20,50 milhões de t (+1,1%). Estoques também foram revistos para baixo agora em julho e estão estimados em 120,98 milhões de t; apesar da baixa, o resultado é 17,6% superior ao de 2022/23.
- Apesar das lavouras norte-americanas terem sofrido com a falta de chuvas nos estágios iniciais de desenvolvimento, os produtores colherão grandes safras. Até o relatório divulgado em 18 de julho pelo USDA, o milho estava com 11% das suas lavouras em condições excelentes (13% há um ano) e 46% boas (51% em 2022). Para a soja, 8% do cultivo estava em nível excelente (contra 10% em 2022) e 47% em nível bom (2022 era 51%). As condições do algodão são melhores se comparadas ao ano anterior, 7% excelente (4% em 2022) e 38% boas (2022: 34%).
- No algodão, o USDA indica que a produção da pluma deve ficar em 25,44 milhões de t, volume 0,95% inferior ao do ciclo passado ou 250 mil t a menos. Entre os principais países produtores, enquanto a China deve produzir 12,0% a menos (5,88 milhões de t), os Estados Unidos ampliarão a produção em 14,0% neste ciclo (3,59 milhões de t). No Brasil, a produção deve cair para 2,89 milhões de t, 100 mil t a menos do que 2022/23 ou 3,3% inferior. Ainda assim, o Brasil deve ampliar as exportações em 56,4%: de 1,415 milhão de t (2022/23) para 2,123 milhões de t (2023/24).
- O USDA aponta que o consumo global de algodão deve fechar em 25,35 milhões de t, um crescimento de 6,1% em comparação com o ciclo passado ou 1,46 milhões de t adicionais. Mesmo com a alta no consumo, o ciclo 2023/24 deve registrar um saldo positivo no balanço oferta/demanda, resultando em um crescimento dos estoques globais em 0,6%, os quais devem totalizar 20,58 milhões de t.
- Nem por isso significa que as cotações de momento sejam as mais positivas para o produtor brasileiro, basta lembrar que o preço mensal da pluma vem acumulando queda desde maio do ano passado, quando atingiu o pico histórico de R\$ 7,9647/libra- peso (Cepea/Esalq). Vale o destaque para algumas cotações nos últimos 12 meses: em junho/22, a média mensal foi de R\$ 7,4025/lb; em janeiro/23 foi a R\$ 5,3326/lb; em junho/23 caiu para R\$ 3,9499/lb; e agora em julho (até o dia 14) estava com média de R\$ 3,7092/lb.
- O acordo entre a Abrapa (Associação Brasileira dos Produtores de Algodão), e a ApexBrasil (Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos) foi renovado para aumentar as exportações de algodão. O escopo conta com um investimento de R\$23 milhões e diversas ações como a participação em feiras, atração de compradores e apoio aos produtores. Além disso, a parceria com o projeto Cotton Brazil foi destacada em função de contribuir com conhecimento sobre a sustentabilidade da cadeia e agregação de valor ao nosso produto, reforçando a imagem do algodão brasileiro no cenário mundial.
- O acordo de grãos no Mar Negro que permitia embarques ucranianos expirou no dia 17 de julho. A Rússia suspendeu sua participação alegando que suas demandas de exportações de grãos e fertilizantes não foram atendidas. Contudo, o presidente ucraniano relatou que as operações devem continuar, uma vez que a Ucrânia, a ONU e a Turquia são capazes de garantir as atividades do corredor e fazer inspeções nas embarcações.
- No 10º levantamento sobre a safra brasileira de grãos 2022/23, a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) elevou mais uma vez a previsão de produção: de 315,8 milhões de t no relatório passado para 317,6 milhões de t neste. Com o resultado, a oferta deste ciclo deve crescer 16,5%. A melhora vem como resultado das boas condições das lavouras de milho 2ª safra, que seguem entregando bons resultados de produtividade com o avanço da colheita. O cereal deve trazer 127,8

milhões de t ao todo (+ 12,9%), sendo que 27,4 milhões de t na 1ª safra (+ 9,3%), 98,0 milhões de t na 2ª safra (+ 14,1%) e 2,4 milhões de t no 3º ciclo (+ 7,3%). Na soja, com a colheita 100% concluída no país, a produção foi consolidada em 154,6 milhões de t (+ 23,1%). Já para o algodão em pluma, a oferta prevista é de 3,0 milhões de t (+ 17,8%). Por fim, nas culturas de inverno, a produção deve totalizar 12,2 milhões de t (- 1,5%), sendo que o trigo é principal com 10,4 milhões de t (- 1,2%); a previsão de queda nos cultivos de inverno se deve especialmente a provável queda na produtividade das lavouras, em vista da falta de chuvas que deve afetar a região Sul do país, resultado das alterações trazidas pelo evento climático El Niño.

- No campo, a Conab indica que a colheita do milho 2ª safra alcançou 39,3% de progresso até o último dia 15 de julho, praticamente 10 p.p. abaixo do que era registrado na mesma data do ano passado. Mato Grosso segue na ponta com o ritmo mais acelerado, 67,7% de progresso (era de 81,5% em 2022). Em Goiás, o avanço é de apenas 19,0% (contra 39,0%) e no Mato Grosso do Sul é de 7,0% (versus 16,0% em 21/22). Apesar do atraso, boa parte das lavouras de milho safrinha já se encontra em maturação no país, 39,3%, enquanto 11,9% ainda seguem em enchimento de grãos. No algodão, a colheita alcançou 18,9% até 15 de julho, contra 27,2% na mesma data de 2022. Mato Grosso e Bahia apresentam avanços de 17,5% e 20,4%, respectivamente.
- No fechamento do primeiro semestre de 2023, as exportações do agronegócio brasileiro atingiram o recorde de US\$ 82,80 bilhões, 4,5% acima do registrado no mesmo período de 2022 (US\$ 79,24 bilhões). Em junho, o valor foi de US\$ 15,54 bilhões, uma queda de 0,6% no comparativo com junho do ano anterior, mesmo com o aumento na quantidade exportada (+14,2%), superado pela forte queda do índice de preços dos produtos (-12,9%). Ainda assim, tivemos recordes mensais obtidos para a soja em grãos (em volume: 13,77 milhões de t; e valor: US\$ 6,89 bilhões), açúcar (em valor: US\$ 1,40 bilhão), celulose (em volume: 1,55 milhão de t) e carnes bovina (em volume: 193 mil t) e de frango (em volume: 422 mil t).
- Olhando para o primeiro semestre do ano (janeiro a junho), os cinco setores que mais se destacaram em relação ao valor exportado foram: “complexo soja” com US\$ 40,80 bilhões, 8,0% maior ao registrado no mesmo período de 2022. Desse montante, a soja em grãos representou 81,8%, atingindo a cifra recorde de US\$ 33,40 bilhões (+9,4%). Em segundo lugar, as “carnes” somaram um valor de US\$ 11,63 bilhões até junho. A carne bovina, apesar da queda

de -21,4% nos preços, obteve uma participação de 41,8% do total (US\$ 4,86 bilhões). Enquanto isso, a carne de frango foi responsável por 43,7% ou US\$ 5,08 bilhões (+10,2%) e a carne suína participou em 12,0% nas vendas com US\$ 1,40 bilhões (+27,4%). Na terceira posição estão os “produtos florestais” com US\$ 7,48 bilhões exportados (-9,5%), sendo a diminuição nas negociações de madeira e suas obras o principal impacto da retração. O quarto lugar ficou com o “complexo sucroalcooleiro” que vendeu ao mercado externo US\$ 5,94 bilhões (+36,8%), valor puxado pelas exportações de açúcar que aumentaram incríveis 39,4% em relação a 2022. Por último, a quinta posição foi ocupada pelos “cereais, farinhas e preparações” que atingiram US\$ 4,68 bilhões (+53,7%), muito por conta do milho que atingiu um valor recorde de US\$ 3,36 bilhões (+89,2%) representando 71,8% desse montante devido a sua quantidade embarcada significativamente maior (+85,9%).

- Já para as importações, o setor agropecuário somou US\$ 1,25 bilhão em junho (- 18,3%), resultando em um saldo mensal de US\$ 14,3 bilhões. No fechamento do primeiro semestre de 2023, o agronegócio brasileiro importou US\$ 8,32 bilhões (+2,3%) fechando a balança comercial do setor em US\$ 74,5 bilhões (+4,7%).
- As importações da soja brasileira pela China cresceram 24% em 2023, com 43,55 milhões de t embarcadas até junho (35,21 milhões de t em 2022). O gigante asiático é o maior comprador da nossa oleaginosa, participando de 69,35% do volume, seguido da Espanha (2,151 milhões de t|-11%) e Tailândia (1,684 milhão de t|+9,0%).
- No café, as exportações caíram 10,2% em 2022/23, segundo o Cecafé (Conselho dos Exportadores de Café do Brasil). O Brasil exportou 35,62 milhões de sacas de 60 kg nesta temporada com uma receita praticamente estável de US\$ 8,135 bilhões. A queda nos embarques é reflexo do final da safra 2022/23 e baixa disponibilidade dos últimos ciclos, que foram impactados por adversidades climáticas. Nesse sentido, a colheita de 2023/24 - ainda em fase inicial - deve ser superior as de 2021 e 2022, visto que a recuperação das lavouras foi acima do esperado.
- Na atualização do Valor Bruto da Produção (VBP) Agropecuária, o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa) corrigiu para baixo mais uma vez o indicador para 2023, dessa vez em R\$ 1,148 trilhão, sendo R\$ 13,5 bilhões a menos que o registrado em junho (R\$ 1,162 trilhão), mas ainda assim, 2,6% acima do observado em 2022 (R\$ 1,119 trilhão). O protagonismo do crescimento é das lavouras, que aumentaram o VBP em 4,9%

entregando um montante financeiro de R\$ 812,1 bilhões, situação impulsionada pelo crescimento na produtividade e recordes atingidos na safra de grãos. Por outro lado, a pecuária teve um arrefecimento de 2,4%, faturando R\$ 336,6 bilhões, devido à retração da carne bovina e de frango. O ranking dos top 3 produtos agrícolas que mais tem participação nesses números começa com a soja (R\$ 332,7 bilhões|+3,5%), seguida do milho (R\$ 143,7 bilhões|+3,9%) e cana-de-açúcar (R\$ 105,5 bilhões|+11,9%). Enquanto isso, as posições de destaque na pecuária ficam com os bovinos (R\$ 134,0 bilhões|-8,6%), a carne de frango (R\$ 85,5 bilhões|-7,4%) e o leite (R\$ 60,5 bilhões|+8,5%).

- E por falar em cadeias de proteína animal, o USDA também divulgou agora em julho as atualizações das estimativas para as carnes. Na bovina, o órgão elevou a oferta global, de 59,15 milhões de t (abril) para 59,57 milhões de t (+ 0,72%), um crescimento previsto de 0,41% em relação a 2022. A elevação foi justificada pela previsão de melhoria da oferta nos Estados Unidos e no Brasil, agora estimada em 12,38 e 10,65 milhões de t, respectivamente. Com este resultado, a produção brasileira deve crescer 2,9% em 2023, com volume adicional de 300 mil t. Do lado das exportações, o Brasil deve entregar 3,05 milhões de t, 5,2% a mais do que o ano passado, respondendo por 25,16% da oferta global. Vale destacar, ainda, a previsão de queda nos embarques norte-americanos, de 9,3% em relação a 2022, e que deve fechar o ano com 1,43 milhão de t.
- Na carne de frango, a produção global foi mantida praticamente nos mesmos níveis do último relatório: 103,52 milhões de t, alta de 1,4% em relação a 2022. O cenário nos três principais produtores é o seguinte: Estados Unidos ofertarão 21,39 milhões de t (+ 1,9%); Brasil, 14,88 milhões de t (+2,8%); e China 14,30 milhões de t (0,0%). Na suína, a produção foi revista para cima agora em julho, em cerca de 430 mil t, para 114,8 milhões de t (+ 0,32%). China deve entregar 56,0 milhões de t (+ 1,06%), União Europeia outros 21,65 milhões de t (- 2,8%), Estados Unidos com 12,42 milhões de t (+ 1,4%) e o Brasil com 4,47 milhões de t (+ 2,6%).
- No comércio internacional, o USDA ampliou as ofertas brasileiras de carne de frango e carne suína em 2023. No frango, os embarques foram revistos de 4,75 para 4,83 milhões de t (+ 8,5%). Já as vendas da carne suína foram de 1,39 (abril) para 1,50 milhão de t (julho), alta prevista de 7,9%.
- Cresce o poder de compra de fertilizantes pelo produtor rural. O índice calculado pela Mosaic Fertilizantes aumentou 12% em junho, alcançando um valor de 0,87 contra 0,99 observado em maio. É a mesma pontuação

registrada em março de 2021, configurando o referencial mais baixo já registrado neste ano. Os preços desse insumo tiveram uma queda de 14% em relação ao mês passado, o que contribui para uma relação de troca mais favorável ao agricultor.

- Lançado no final do último mês, o Plano Safra de 2023/24 prevê R\$ 364,2 bilhões em créditos rurais para médios e grandes produtores, um aumento de 27% em relação ao anterior. O programa tem como objetivo apoiar a produção sustentável praticada no país, oferecendo empréstimos com juros mais baixos (8% ao ano para produtores do Pronamp; 12% para os demais) e premiações para quem adotar práticas mais ecológicas. Os recursos serão de R\$ 272,12 bilhões para custeio e comercialização (+26%) e R\$ 92,1 bilhões para investimentos (+28%). Além disso, serão disponibilizados R\$ 77,7 bilhões para a agricultura familiar, somando os créditos rurais e medidas como compras públicas, assistência técnica e extensão rural, política de garantia de preços mínimos, entre outras ações.
- Fechamos nossa análise do agronegócio com o balanço dos principais preços de produtos do setor na data de fechamento da nossa coluna. A soja para entrega em cooperativa do estado de São Paulo (FOB) estava em R\$ 139,80/sc (60kg) e o preço futuro para mar/2024 era de R\$ 123,80/sc. No milho, o preço físico era de R\$ 55,00/sc e a entrega em ago/23 estava cotada em R\$ 53,30/sc; na B3, a cotação do cereal para mar/24 era de R\$ 66,82/sc. No algodão (base Esalq), a arroba era negociada a R\$ 125,86 e o sorgo físico em R\$ 41,50/sc. Outros produtos do agro cotados no Cepea/Esalq: boi gordo em R\$ 254,90/@; café arábica em R\$ 821,75/sc (60 kg); o trigo Paraná em R\$ 1.332,63/t; e a laranja para indústria (a prazo) em R\$ 43,75/cx (40,8 kg).

Os cinco fatos do agro para acompanhar em agosto são:

1. O progresso da colheita de milho 2ª safra e do algodão no Brasil. A safrinha de milho segue com operações em ritmo um pouco lento, mas a produtividade das lavouras tem sido bastante positiva. Vamos observar como será a entrada deste grande volume de milho no mercado, a questão da armazenagem, logística e comercialização deste grão.
2. O andamento da safra norte-americana de grãos: apesar dos problemas recentes com a seca, as alterações na oferta foram poucas – o milho, inclusive, com a produção revisada para cima. As condições dos campos seguem acima do ano passado e até o momento a oferta permanece firme. Mas a preocupação é grande.

3. O término do acordo entre Rússia e Ucrânia para as exportações de grãos pelo Mar Negro e seus impactos no escoamento da já prejudicada (em mais um ano) safra ucraniana, bem como na comercialização/preços de grãos no mercado internacional. Se as dificuldades aumentarem, a Ucrânia terá que exportar por terra, usando outras rotas e erodindo margens aos produtores, dificultando a retomada da produção.
4. Os desdobramentos da gripe aviária no Brasil, novos casos, medidas de controle e eventuais respostas de países importadores. Após a detecção do 2º caso da doença em ave de subsistência no país (desta vez em Santa Catarina), o Japão suspendeu as importações da proteína animal do Brasil. Vale lembrar que o Japão foi o 3º principal importador de frango do Brasil em 2022, com 11% de participação.
5. As previsões para a safra 2023/24 no Brasil: movimentações dos agricultores em relação à decisão de plantio (compra de insumos, etc.); as primeiras estimativas nacionais para área, produção e produtividade; e os custos de produção com base no cenário de preços estabelecido.

Reflexões dos fatos e números da cana em junho/julho e o que acompanhar em agosto

Na cana

- A moagem de cana-de-açúcar da região Centro-Sul alcançou 209,79 milhões de t desde o início do ciclo até o início de julho deste ano, refletindo um avanço de 11,51% em comparação à safra 2022/23, segundo apurado pela Unica (União da Indústria da Cana-de-açúcar e Bioenergia). Estamos com 257 unidades em operação, sendo que 242 utilizam a cana como matéria-prima, enquanto as outras sete fabricam etanol a partir do milho e oito são flex.
- Por outro lado, o rendimento da cana na segunda quinzena de junho foi ligeiramente menor ao evidenciado no mesmo período do ciclo passado, sendo 133,04 kg/t, contra 137,19 kg/t (-3,02%) no mesmo período de 2022. A redução da qualidade, em decorrência de um clima mais seco, pode ser explicada pela colheita antecipada de áreas em que a planta ainda não atingiu plena maturação. A estratégia de avançar nessas áreas busca aproveitar as condições favoráveis para a colheita durante os meses mais frios, antecipando a possível escassez nos últimos meses do ciclo atual. Porém, no acumulado da safra, o indicador marca um valor de 128,29 kg de ATR por t (+0,74%).
- Para o mix de produção acumulado da safra, observamos um favorecimento da cana destinada

à produção de açúcar, estando em 47,68% (42,56% em 2022), enquanto o etanol está em 52,32% (era 57,44%). Enquanto isso, na última quinzena de junho o mix foi de 49,43% para açúcar e 50,57% para o etanol. A alocação de quase 50% do ATR para o adoçante estabelece o limite máximo viável de extração de sacarose do caldo, o que coloca a quinzena em uma posição pouco vista antes.

- Já com relação ao mercado de CBios, dados da B3 (Bolsa de Valores Brasileira) até o dia 7 de julho sinalizam a emissão de 16,61 milhões de títulos em 2023. Em torno de 51,38 milhões de créditos de carbono foram adquiridos pela parte obrigada do programa RenovaBio, considerando o estoque de passagem em 2021 somados com os créditos adquiridos em 2022 e 2023.

No açúcar

- A produção de açúcar acumulada no ciclo foi 28,85% superior, atingindo 12,23 milhões de t (contra 9,72 milhões), segundo dados da Unica. Considerando apenas o intervalo dos últimos quinze dias de junho, o volume produzido de adoçante totalizou 2,69 milhões t, enquanto em 2022 o valor era de 2,51 milhões t (+7,57%).
- Segundo dados do Ministério da Agricultura e Pecuária (Mapa), em junho, 2,87 milhões de t de açúcar foram exportadas pelas usinas brasileiras, alta de 23,1% no comparativo com o mesmo mês de 2022. Com preço médio no mês em US\$ 486,00/t (+ 22,9%), as receitas totais somaram US\$ 1,40 bilhão, sendo 51,3% superior ao mesmo mês de 2022. No acumulado deste ano, o Brasil já vendeu US\$ 5,28 bilhões (+ 39,4%) e embarcou 11,24 milhões de t (+ 15,7%).
- Na data da conclusão do texto mensal, os preços do açúcar no mercado internacional registraram nova alta com: a recuperação da economia chinesa; as preocupações com o clima (El Niño podendo trazer secas intensas na Índia e Tailândia e chances de aumentar as chuvas no Centro-Sul do Brasil); a inflação nos EUA que veio abaixo da expectativa para junho; e a possível mudança nos preços do petróleo em 2024, com previsão recente de aumento na demanda global.
- Em Nova York, o contrato de outubro/2023 estava cotado em R\$ 24,32 centavos de dólar por libra-
-peso; o de março/2024 em R\$ 24,46 cts/lb; e os de julho/2025 a R\$ 19,24 cts/lb. Em Londres, os preços da tonelada embarcada para agosto/2023 fecharam em US\$ 700,70; já a tela de outubro/2023 estava em US\$ 685,70/t. Por outro lado, no mercado doméstico, o açúcar cristal (Indicador Cepea/

Esalq) fechou em R\$ 136,31/sc (50 kg), uma queda acumulada mensal de 2,56%.

No etanol

- A oferta de etanol no acumulado da safra (até 1º de julho, segundo a UNICA) foi de 9,6 bilhões de litros, um incremento de 6,17% em comparação ao mesmo período de 2022. Desse volume, 5,49 bilhões se referem ao hidratado (-5,69%) e 4,11 bilhões correspondem ao anidro (+27,63%). Cerca de 1,36 bilhão de litros foi obtido a partir do milho desde o início do ciclo 2023/24, uma alta anual de 41,19% para este segmento
- Em relação a comercialização do biocombustível, foram vendidos 7,02 bilhões de litros, o que configura uma pequena retração de -0,4% frente a 2022/23. Desse total, 94,62% foram comercializados no mercado doméstico (6,64 bilhões), enquanto 5,38% tiveram como destino embarques ao exterior (38 mil).
- E na última semana de junho, o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA) anunciou uma rodada de prêmios visando aumentar o consumo de biocombustíveis no país, com destaque para o etanol e biodiesel. Ao todo, o governo irá disponibilizar US\$ 25 milhões (ou R\$ 120 milhões) para investimentos em projetos de infraestrutura permanente no setor, como tanques de armazenamento, bombas, tubulações e outros. Serão beneficiados 59 projetos em 14 estados, o que deve ampliar o acesso dos consumidores em até 590 milhões de litros de biocombustíveis (estimativa USDA). Em suma, o governo investirá cerca de 65 centavos de dólar por litro.
- Ainda sobre os Estados Unidos, a Agência de Proteção Ambiental (EPA) ampliou o volume previsto para mistura de biocombustíveis em combustíveis convencionais até 2025. Para tanto, o governo estabeleceu os volumes em 20,94 bilhões de galões em 2023, 21,54 bilhões de galões em 2024 e 22,33 bilhões de galões em 2025. Apesar da alta, agentes do setor criticaram a medida, já que os volumes estabelecem uma regra de consumo de apenas 15 bilhões de litros de biocombustíveis convencionais, como o etanol de milho, nos três anos; a proposta inicial era de 15 bilhões de litros em 2023 e 15,25 bilhões de litros em 2024 e 2025. Segundo a EPA, a medida deve reduzir a demanda de petróleo em 130 a 140 mil barris por dia até 2025.
- A Organização dos Países Exportadores de Petróleo (Opep) ampliou em 2 milhões de barris diários a demanda (consumo) global do combustível fóssil para 2024, no comparativo com a estimativa do

mês passado: ao todo serão 104,3 milhões de barris por dia no próximo ano. Este valor corresponde a uma taxa de crescimento quase que duas vezes maior do que a projetada pela Agência Internacional de Energia. Após a divulgação, os mercados reagiram e os preços do barril cresceram significativamente: o WTI Crude estava em US\$ 71,93/barril em 19/06, foi a US\$ 76,89/barril em 13/07 e estava em US\$ 74,16 em 17/07 (data de fechamento da nossa coluna); já o Brent variou de US\$ 76,06/barril para US\$ 81,36/barril entre 19/06 e 13/07 e ficou em US\$ 78,55/barril em 17/07. Vale destacar que o Brent não ultrapassava a marca de US\$ 80/barril desde 28 de abril.

- Olhando para o futuro, um estudo divulgado pela International Energy Agency (IEA) prevê que a demanda global de petróleo deve crescer 6% entre 2022 e 2028, atingindo 105,7 milhões de barris diários e, após esse período, deve se estagnar. Segundo a agência, o crescimento anual da demanda deve cair de 2,4 milhões para 400 mil barris por dia até 2028. Entre os fatores que indicam a estagnação, o IEA aponta a alta dos preços da commodity e as preocupações com o abastecimento global, o que deve acelerar a mudança da matriz energética global.
- No Brasil, no último dia 30 de junho, a Petrobras anunciou uma nova redução no preço da gasolina para as distribuidoras: de R\$ 2,65/l para R\$ 2,52/l, 5,3% menor ou R\$ 0,14/l a menos. Também ao final de junho, o governo federal elevou os tributos federais sobre gasolina e etanol: de R\$ 0,34/l para a gasolina e de R\$ 0,22/l no etanol. Vale lembrar, ainda, que no início de junho passou a valer a alteração na forma de cobrança do ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços) da gasolina nos estados, o que fixou e unificou uma alíquota de R\$ 1,22 por litro. Após as alterações, os preços da gasolina subiram de R\$ 5,21/l para R\$ 5,63/l até o dia 14 de julho, segundo a Agência Nacional de Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP).
- E concluindo nossa análise do etanol, o preço da SCA Etanol do Brasil aponta que em 14 de julho o hidratado ficou em R\$ 2,580/l e o anidro em R\$ 2,77/l, ambos para Ribeirão Preto, com impostos.

Para concluir, os cinco principais fatos para acompanhar em agosto na cadeia da cana:

1. O progresso da colheita de cana na região Centro-Sul, que segue em ritmo acelerado na comparação com o ciclo passado, bem como as previsões mais recentes para a produção total; alguns grupos e

usinas do setor já reveem suas estimativas de moagem para cima. Vale lembrar que a maior oferta de matéria-prima deve ampliar também a oferta dos produtos do setor, possivelmente afetando os preços.

2. As atualizações em relação ao El Niño e o clima. As previsões mais recentes apontam grande chance de secas intensas na Índia e Tailândia, o que já tem alterado as previsões da safra nestes países. No Brasil, é essencial seguir de olho nas chances de chuvas na região Centro-Sul. Ao que parece, até o momento, não tivemos impactos, vamos seguir observando
3. As negociações envolvendo o açúcar no mercado internacional. Os preços seguem se sustentando em níveis elevados (em torno de 24 cts/lb) com a melhora no desempenho das economias da China e Estados Unidos, bem como pelas chances de perdas na produção asiática em função do clima, como citado no item anterior.
4. As reações do mercado internacional após as novas previsões de aumento na demanda do petróleo em 2024. Os preços do Brent voltaram a superar os US\$ 80/barril em 13 de julho. Vamos acompanhar como estes se comportam a partir de agora e capturar possíveis impactos no setor sucroenergético.
5. Por fim, seguir acompanhando a demanda e/ou opção de consumo de combustíveis no Brasil, bem como os preços do etanol e gasolina com as mudanças recentes na tributação (ICMS), a nova baixa de preços da gasolina pela Petrobras e a volta dos tributos no etanol e na gasolina. Pela característica do governo atual, novas movimentações podem ser feitas e é essencial estarmos preparados para estas mudanças

Valor do ATR: o preço do Açúcar Total Recuperável (ATR) fechou junho com média de R\$ 1,2223/kg, alta de 2,3% na comparação com maio; ou 0,28 centavo a mais. Recordando o histórico do ciclo 2023/24: abril, iniciamos com R\$ 1,2129/kg; em maio caiu para R\$ 1,1943/kg; e agora em junho com R\$ 1,2223/kg. Com o resultado do último mês, o acumulado está em R\$ 1,2126/kg. Seguimos com nossa opinião de que o ATR deve encerrar 2023/24 entre R\$ 1,20 e 1,23kg. Vamos seguir avaliando.

Marcos Fava Neves é professor Titular (em tempo parcial) das Faculdades de Administração da USP, em Ribeirão Preto, e da FGV, em São Paulo, especialista em Planejamento Estratégico do Agronegócio. Confira textos e outros materiais em doutoragro.com e veja os vídeos no Youtube (Marcos Fava Neves).

Vinícius Cambaúva é associado na Markestrat Group, mestrando em Administração de Organizações pela FEA-RP/USP e especialista em comunicação estratégica no agronegócio.

Vitor Nardini Marques é associado na Markestrat Group e mestrando em Administração de Organizações pela FEA-RP/USP.

Homenageado do mês



Neste mês, nossa singela homenagem vai para Alysson Paolinelli, o nosso eterno ministro, que nos deixou no último dia 29 de junho, aos 86 anos. Nascido em Bambuí, Minas Gerais, foi secretário da Agricultura do estado em 1971 e assumiu o Ministério da Agricultura no governo de Ernesto Geisel, estando no cargo entre março de 1974 e março de 1979. Durante esse período, promoveu a ocupação e cultivo de áreas do cerrado através de investimentos em pesquisa e desenvolvimento via Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa), o que possibilitou um grande salto na produção de alimentos no Brasil, além do desenvolvimento econômico e social de diferentes regiões. Após a sua marcante passagem como ministro, Alysson foi ainda deputado federal por Minas Gerais, presidente da Confederação Nacional da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), presidente-executivo da Associação Brasileira dos Produtores de Milho (ABRAMILHO); entre outros cargos. Em 2006, ganhou o Prêmio “World Food Prize” pela valiosa contribuição com a segurança alimentar global; e em 2021 foi indicado ao Prêmio “Nobel da Paz” pelo mesmo motivo. Fica aqui a nossa singela homenagem àquele que talvez seja o maior nome da agricultura brasileira até aqui. Cumpriu missão vitoriosa!

Revista

CANAVIEIROS

REVISTA



+ de 23 mil
exemplares por mês!

Média de **10 mil**
acessos mensais



Distribuída em
todo o Brasil

+ de 60 mil
seguidores nas
redes sociais



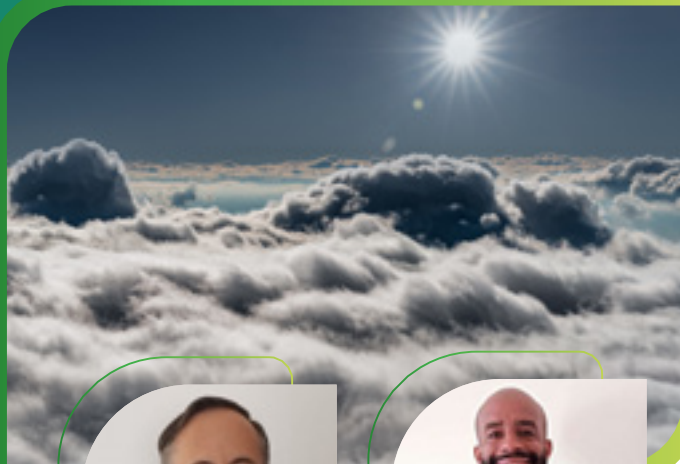
revistacanaieiros



revistacanaieiros.com.br



Coluna
Climática



Marcelo Romão
Especialista em
Meteorologia e Analista de
risco de fogo



Felipe Farias
Meteorologista
especialista em extremos
meteorológicos

A previsão do Risco de Fogo (RF)

Parceria:

Gmg
AMBIENTAL

As queimadas no Brasil ocorrem há séculos e parece ser uma constante no país tendo anos com mais ou com menos eventos, mas o que se tem certeza é que sempre acontecerão principalmente aquelas de origem criminosa ou accidental. Segundo dados do monitor de fogo, 16,3 milhões de hectares foram queimados no ano de 2022, sendo que deste total, 2,8 milhões de hectares queimados foram de florestas, conforme Mapbiomas publicado pela Agência Brasil.



Figura 1 – Área queimada (ha) por mês durante o ano de 2022

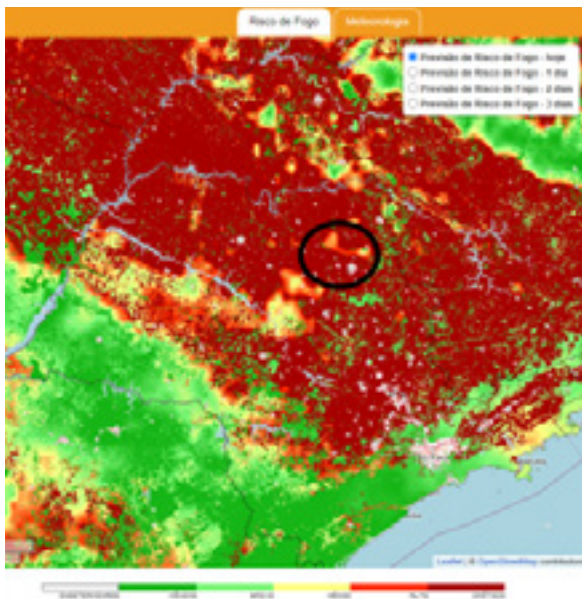
Na literatura metodologias para o cálculo do Risco de Fogo (RF) foram desenvolvidas, tendo em vista a grande dificuldade de evitar o uso do fogo e das frequentes queimadas que ocorrem todos os anos em diversas localidades do Brasil, em especial também na região da Canaoeste, principalmente no inverno, correspondente ao período junho-setembro, corroborado pela Figura 1, época em que há o aumento do número de incêndios tendo em vista o tempo mais seco, altas temperaturas e ventos mais intensos, resultando em grandes extensões de plantações severamente devoradas pela intensidade das chamas.

Mas o que é Risco de Fogo?

O Risco de Fogo (RF) é um índice que tem por objetivo apontar o quanto a vegetação é suscetível a sua queima, do ponto de vista meteorológico.

O Instituto Nacional de Meteorologia (INPE) disponibiliza este produto, com previsão para até 4 dias, bem como o risco de fogo observado. O princípio meteorológico de estimativa do RF é o de que quanto mais dias seguidos sem chuva (limite de até 120 dias), em um determinado local, maior será o risco de queima da vegetação lá presente, considerando, ainda, os efeitos locais do tipo da vegetação, da temperatura máxima e umidade relativa mínima do ar diárias, da elevação topográfica e latitude, assim como a presença de fogo na área.

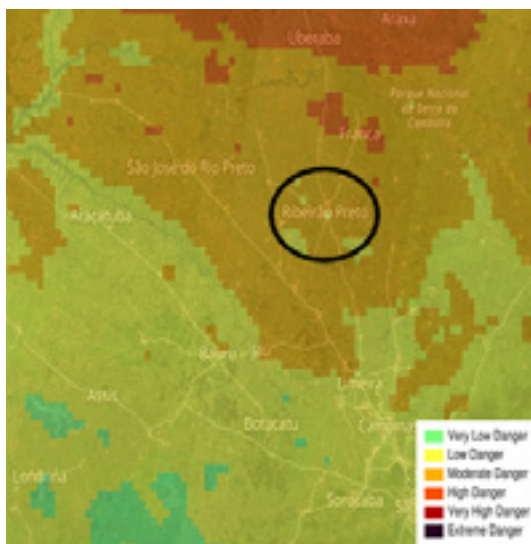
A Figura 2 apresenta um exemplo do produto de risco de fogo observado para o Brasil, INPE, com destaque para a região de Ribeirão Preto-SP (circulo preto na figura 3), juntamente com suas 5 classes que são: mínimo, baixo, médio, alto e crítico. Ressalta-se que os índices de acerto para as classes Média, Alta e Crítica combinadas é superior a 95%.



Fonte: <https://queimadas.dgi.inpe.br/queimadas/portal/risco-de-fogo-meteorologica>.

Figura 2 – Exemplo do produto de risco de fogo com suas 5 classes, com destaque (círculo preto) para a região de Ribeirão Preto-SP

O produto de risco de fogo observado e previsto também é disponibilizado pelos europeus, por meio do sistema GWIS, o mesmo fornece mapas de previsão de 1 a 9 dias e opera usando dados de previsão meteorológica recebidos diariamente do Centro Europeu de Previsão de Tempo de Médio Prazo (ECMWF). O risco de fogo apresenta 6 classes (muito baixo, baixo, médio, alto, muito alto e extremo) com uma resolução espacial de cerca de 8 km (dados ECMWF). A Figura 3 apresenta um exemplo do risco de fogo para o estado de São Paulo, com destaque para a região de Ribeirão Preto/SP.



Fonte: https://gwis.jrc.ec.europa.eu/apps/gwis_current_situation/index.html.

Figura 3 – Exemplo do produto de risco de fogo com suas 6 classes, com destaque (círculo preto) para a região de Ribeirão Preto-SP

Os produtos de RF apresentados, ou seja, do INPE e GWIS apesar de algumas diferenças de metodologia, de

forma geral são ferramentas de suma importância na antecipação de situações favoráveis a ocorrência de áreas suscetíveis à ocorrência de queimadas.

O grupo de tempo e clima da GMG Ambiental, inclusive, utiliza tais ferramentas em seus avisos de risco de fogo, também conhecidos como Aviso GMG, e nos relatórios de cicatrizes, quando solicitados.

A Figura 4 apresenta o exemplo da aplicação de informações da previsão do RF em áreas sucroenergéticas de monitoramento da GMG Ambiental.



Fonte: GMG Ambiental.

Figura 4 – Aviso GMG sobre a possibilidade de risco de fogo em áreas sucroenergéticas de monitoramento da GMG Ambiental

A data de emissão deste AVISO GMG de risco de fogo para as áreas citadas foi o dia 02/09/2021 e a validade do mesmo para o período entre os dias 03 a 09/09/2021. Logo após a abertura deste aviso de risco de fogo foram registrados pelo satélite (NPP 375-tarde), 168 novos focos de calor em Cajuru/SP, 92 focos em Guará/SP e 173 focos em Uberaba/MG.

Este aviso de risco de fogo, antecipadamente, enviado para as áreas de monitoramento das regiões sucroenergéticas da GMG mostrou-se muito eficaz para tomadas de decisão, além de corroborar para a importância desta ferramenta, principalmente, nesta época do ano, quando os incêndios são mais frequentes, e muitas vezes incontroláveis, conforme já citado.

Os prognósticos de risco de fogo podem auxiliar, quando suas previsões indicarem classes de risco críticas ou extremas, o que varia de acordo com as metodologias aqui apresentadas, na mitigação de impactos humanos, ambientais, patrimoniais e econômicos. Mesmo que as metodologias sejam ligeiramente diferentes, o que se observa é que todos conseguem detectar com antecedência as áreas mais suscetíveis a novos incêndios, tornando essa uma ferramenta fundamental a todos àqueles que se preocupam com a problemática do fogo e suas consequências.



**Sinta a
experiência em
ser associado
Canaoeste,
tenha acesso
a todas essas
informações e
muito mais!**

O seu dia a dia precisa
desse mundo de
possibilidades, associe-se!




 canaoeste.com.br

 @canaoesteoficial



CANAOSTE






**AQUI SE
ENCERRA A
IMERSÃO
CANAOSTE
DESTE MÊS,
NOS VEMOS
NA PRÓXIMA
EDIÇÃO!**



CANAOSTE

cocred.com.br

   sicoobcocred

**VEM CRESCER
COM A GENTE.**

 **SICOOB COCRED**

SICOOB COCRED COOPERATIVA DE CRÉDITO
3214 - SICOOB COCRED - CNPJ 71.328.769/0001-81

BALANCETE MENSAL - MAIO 2023

(valores em reais)

Ativo		Passivo	
Circulante e Não Circulante	9.968.141.545,88	Circulante e Não Circulante	8.879.165.822,40
Disponibilidades	14.827.951,98	Depósitos	4.208.890.072,92
Aplicações Financeiras	4.787.607.957,64	Letra de Crédito do Agronegócio - LCA	2.279.734.447,77
Operações de Crédito	5.081.450.136,49	Letra de Crédito do Imobiliário - LCI	292.770.450,88
Outros Créditos	81.526.963,46	Relações interdependências	10.033,43
Outros Valores e bens	2.728.536,31	Obrigações por Emprést. e Repasses	1.953.897.953,77
		Outras Obrigações	143.862.863,63
Permanente	109.751.680,01	Patrimônio Líquido	1.198.727.403,49
Imobilizados de Uso	101.770.444,45	Capital Social	677.973.775,49
Intangível	7.981.235,56	Reserva Legal	430.122.043,59
		Sobras Acumuladas do Exercício	90.631.584,41
Total do Ativo	10.077.893.225,89	Total do Passivo	10.077.893.225,89

SERTÃOZINHO/SP, 31 DE MAIO DE 2023.

Patrícia de Araújo Felipe
Contadora - CRC 1SP 296987/O-0
CPF. 399.950.328-99

Ademir José Carota
Diretor Administrativo
CPF. 303.381.738-62

Giovanni Bartoletti Rossanez
Pres. do Conselho de Administração
CPF. 183.207.628-80

Antonio Cláudio Rodrigues
Diretor Geral
CPF. 048.589.888-80



TRATO FORTE COCRED.

Uma linha de financiamento específica para tratores, colheitadeiras e GPSs pode ser essencial para o futuro do seu negócio.

Conheça o Trato Forte Cocred e garanta o solo fértil da produtividade e uma safra de ótimos resultados!

Fale com seu gerente ou visite uma agência Cocred mais próxima.

Operação sujeita à análise e à aprovação de crédito
Ouvidoria - 0800 725 0996
Atendimento seg. a sex. - 8h às 20h
www.ouvidoriasicoob.com.br
Deficientes auditivos ou de fala - 0800 940 0458



Sem incidência
de **IOF diário**

Incidência apenas
da tarifa fixa de 0,38%



Financiamento
de até **100%**
do veículo



Até
7 anos
para pagar



**Condições
exclusivas**
para produtores rurais



cocred.com.br
sicoobcocred



SICOOBCOCRED

Vem crescer com a gente.



4ª Reunião do Grupo Fitotécnico IAC discute as tendências do plantio de cana-de-açúcar no Brasil

Especialistas e produtores debateram principais tendências, desafios e oportunidades no setor de mudas pré-brotadas



Em julho, aconteceu a 4ª Reunião do Grupo Fitotécnico IAC, em Ribeirão Preto. O evento reuniu especialistas e produtores de cana-de-açúcar para

discutir as novidades e os desafios do setor.

Nos painéis fitotécnicos, o primeiro a falar foi o dr. Rubens Braga Junior, da RBJ Consultoria/Programa Cana IAC. Ele

abordou as variedades mais plantadas em MPB (Muda Pré-Brotada) e o plantio comercial mecanizado em 2023.

Para apresentar os dados, o especialista dividiu a palestra em três partes. A primeira mostrou a metodologia utilizada na pesquisa; a segunda, os dados do MPB; e a terceira, os números do plantio comercial.

Pesquisa com as unidades produtoras

"Essa pesquisa nós fazemos sempre no início do ano e tentamos coletar o máximo de informação em todas as unidades produtoras, principalmente levantando informações sobre mecanização, adubação, irrigação, canavieiros e MPB, meios e outras características que nós já consideramos importantes no plantio comercial.

Essa pesquisa vai se adaptando conforme os assuntos vão ganhando mais interesse", explicou Braga Junior. Segundo ele, nessa safra de 2023 foram levantados dados de 199 unidades produtoras, numa área de plantio de reforma de 987 mil hectares. "Vocês veem que cada vez mais as empresas estão respondendo à pesquisa, nós temos crescido ano após ano em relação a essa pesquisa, porque realmente são informações de muito interesse", afirmou.

O pesquisador destacou que os relatórios mensais são feitos com análises da equipe e que nunca são divulgadas informações individuais das empresas. "Isso aqui é um assunto estratégico, então o usineiro não quer que o vizinho dele use a mesma metodologia nova que ele está fazendo", disse.



Dr. Rubens Braga Junior

MPB - Muda Pré-Brotada

Na segunda parte da palestra, Braga Junior falou sobre o MPB, uma tecnologia que permite multiplicar rapidamente as variedades de cana-de-açúcar. "Das 159 unidades, 150 disseram que vão utilizar o MPB, vocês veem que é uma metodologia que está sendo muito utilizada no setor. Então eu tenho 75%, ou seja, três quartos das empresas disseram que vão utilizar o MPB nesse ano e isso dá uma estimativa de pelo menos 172 milhões de mudas de MPB que serão plantadas ao longo do ano", informou.

Ele também apresentou as variedades mais citadas para o plantio em MPB em 2023. A RB075322 foi a mais citada (59 citações), seguida da CTC2994 (55 citações); CTC1007 (50 citações); RB127825 (48 citações); IACSP01-5503 (43 citações); RB975033 (38 citações); CTC9006 (37 citações) e IACCTC07-8008 (28 citações).

"A RB075322 é um clone muito novo, não foi nem lançado ainda e essa é a principal característica do MPB: essa rapidez de multiplicação. Então vocês vão ver muitas variedades muito novas aqui, com certeza nessa listagem. Isso mostra o que vai ser o futuro. Se eles estão escolhendo esses clones ou variedades, é porque eles devem crescer rapidamente no futuro", comentou.

Em termos de número de MPB plantados, a IACSP01-5503 foi a primeira colocada pelo segundo ano consecutivo. "Isso nos causa uma satisfação imensa para o nosso programa, porque isso tem tudo a ver com o que a gente faz, que é MPB, é uma tecnologia que nasceu aqui, a gente divulga muito, então mostrar que a nossa principal variedade é pelo segundo ano consecutivo a mais plantada no MPB. Ou seja, deve ter um futuro muito promissor essa variedade", disse.

Braga Junior também deu uma dica para o pessoal que trabalha com viveiros de mudas MPB. "Quais são as variedades que eles precisam ter nos viveiros deles para poder fornecer para o mercado no ano que vem? Das 393 citações, a RB075322 foi a mais citada (48 citações); seguida da RB127825 (43 citações); CTC9008 (36 citações); IACSP01-5503 (27 citações); IACCTC07-7207 (24 citações) e CTC3445 (22 citações)", revelou.



Plantio Comercial Mecanizado

Na terceira parte da palestra, Braga Junior mostrou os dados sobre o plantio comercial mecanizado no Brasil. Segundo ele, das 199 unidades produtoras que responderam à pesquisa, 16,6% fazem só o plantio manual; 19,6% fazem só o plantio mecanizado e 62,8% fazem os dois tipos de plantio.

Ele também apontou que a área total com mecanização tem crescido nos dois últimos anos, passando de 57,2% em 2022 para 65,9% em 2023, enquanto o plantio manual caiu de 42,8% em 2022 para 34,1% em 2023. "Esse é o retrato que temos visto, isso está voltando a acontecer principalmente em função da mão de obra. Com a mão de obra ficando cada vez mais cara e mais difícil isso está fazendo com que a mecanização volte a atuar", explicou.

Ele também mostrou as diferenças regionais no plantio mecanizado. Na região Nordeste, o processo ainda é lento e enfrenta desafios como a adaptação às condições locais. Na região Centro-Sul, os números são superiores e os estados

de Goiás e Tocantins lideram o ranking com 86,8%. No estado de São Paulo, as regiões que mais fazem o plantio mecanizado são Ribeirão Preto (67,8%), Araçatuba (67,4%), Jaú (61,9%), São José do Rio Preto (59,5%), Piracicaba (56,9%) e Assis (34,9%).

Para finalizar a palestra, Braga Junior trouxe números da Conab (Companhia Nacional de Abastecimento) com os dados de área de plantio no Brasil. De acordo com os números, que foram incrementados com uma estimativa de queda do plantio manual ao longo dos anos realizada pelo próprio pesquisador, no país, de 2022 para 2023 houve uma redução de 0,3 milhão de hectares na área de plantio manual, ao mesmo tempo em que houve um aumento de 0,7 milhão de hectares na área de plantio mecanizado. "Analisando os dados com relação ao plantio mecanizado, é possível dizer que o mercado está crescendo e já passa a ter 1,7 milhão de hectares em termos de plantio mecanizado. Então, é uma boa expectativa para as empresas que têm esses equipamentos", concluiu.

E para o pequeno e médio produtor quais seriam as variedades mais indicadas para o plantio em MPB?

De acordo com Rubens Braga Júnior, a primeira dica é adquirir a muda certa para o ambiente certo. Adquirir uma muda somente porque ela é a mais plantada do ranking não garante que ela possa render uma boa produção na lavoura desse produtor. "Em um ambiente mais favorável, a IACSP95-5094 está indo muito bem. Algumas empresas que trabalham fornecendo MPB estão tendo resultados excepcionais tudo acima de 150 toneladas. Realmente está tendo muitos bons resultados. Já para o produtor que tem uma condição mais restritiva de ambiente, a campeã do IAC com toda certeza é a IACSP01-5503. Essa variedade está crescendo muito rapidamente. Nos dois últimos anos ela foi a variedade mais plantada em MPB no Brasil. Então eu acho que é uma variedade que deve chegar muito rapidamente entre as 10 mais cultivadas no país".

Experiências das unidades industriais

No encontro também foram expostos os trabalhos de duas unidades industriais que atualmente fazem o uso do plantio MPB. Os representantes do Grupo São Martinho e da Raízen compartilharam suas experiências e os resultados obtidos com essa tecnologia.

São Martinho: pioneira e inovadora



Estevão Pacheco de Andrade Landell

O Grupo São Martinho é um dos maiores produtores de açúcar, etanol e energia elétrica do Brasil, com quatro unidades

industriais e mais de 300 mil hectares de área cultivada. A empresa se destaca pela sua trajetória pioneira e inovadora no plantio mecanizado, iniciada na década de 80.

Estevão Pacheco de Andrade Landell, que faz parte do time agrícola corporativo do grupo, apresentou os dados e os resultados do plantio mecanizado realizado pela unidade São Martinho, localizada em Pradópolis (SP). Ele ressaltou que a empresa investe na capacitação das pessoas, na conectividade, no sensoriamento e na gestão orientada a dados.

"A tecnologia para nós é um catalisador poderoso de resultados que nos direciona para uma performance de excelência e também excelência operacional", afirmou. Landell explicou que o foco da empresa não é em uma tecnologia específica, como MPB ou Meiosi, mas sim no resultado. Ele disse que a empresa optou pelo MPB/Meiosi por trazer benefícios como a multiplicação acelerada de novas e superiores variedades, a qualidade do plantio, o menor consumo de muda e o custo mais baixo dessa modalidade de plantio.

"Mas ao mesmo tempo nós continuamos também mantendo o plantio mecanizado de altíssima performance. Não só mantivemos, mas aprimoramos", acrescentou. Para alcançar um plantio de excelência, Landell disse que a empresa entende que isso é um processo multidisciplinar, que envolve diversos aspectos como manutenção, experimentação, planejamento, utilização de tecnologia, cuidado fitossanitário, preparo de solo, conservação do solo e da água, manejo varietal, sistematização e pessoas.

"Um plantio de excelência tem que nos garantir uma boa produtividade de cana planta; boa longevidade do nosso canavial e também um baixo custo. Então isso para nós é o que entendemos como plantio de excelência", afirmou.

Landell mostrou exemplos de planejamento e operação de plantio que são feitos pela São Martinho, além de mudanças adotadas pela unidade industrial que resultaram em números expressivos com relação à conservação do solo e da água por meio de manejos adequados.

"Através dos manejos corretos, temos como resultado a conservação do solo e da água, evitando dessa maneira o impacto das gotas de água e, o escoamento superficial facilitando a infiltração de água no solo. Sempre pensamos no manejo que visa trabalhar na causa", disse.

Landell também destacou o trabalho da empresa na experimentação agrônômica e no manejo varietal, em parceria com as instituições de pesquisa (IAC - Ridesa - CTC). Ele disse que a empresa busca as variedades mais competitivas e com maior margem de contribuição agrícola.

"Não plantamos uma nova variedade porque ela é nova, mas

sim para ver quais resultados ela nos traz. Nós acreditamos no melhoramento genético, mas buscamos dentro de tudo que é apresentado o que é superior", disse.

Raízen: desafios e aprendizados



Leonardo Mella de Godoi

A Raízen é uma empresa integrada de bioenergia, com solidez financeira, portfólio diversificado e princípio de ESG. A empresa possui 35 parques de bioenergia, 70 bases de distribuição de combustíveis, oito 8 mil postos com a marca Shell, entre outros negócios.

A experiência da Raízen com o plantio mecanizado foi apresentada por Leonardo Mella de Godoi, coordenador de operações agrícolas corporativo, e Wesley Romulo, especialista de qualidade agrícola. Eles dividiram a palestra em duas partes: os desafios operacionais e os desafios com a qualidade.

Godoi disse que o plantio mecanizado é um processo novo para a Raízen, que começou há pouco mais de cinco anos. Ele disse que a empresa enfrentou dificuldades para aprender com alguns erros, pois tem uma grande dimensão e diversidade de áreas, pessoas e equipamentos.

"Quando falamos em Raízen estamos falando em 35 parques. A quantidade de pessoas que está envolvida, a nossa dimensão nos estados, faz a gente pensar em como vamos tratar o nosso plantio, como vou tratar a minha cana. Será que aquilo que eu estabeleci em Piracicaba é o meu modelo ótimo para tudo?"

Esse tipo de questionamento fez com que ao longo dessa nossa trajetória, em questões de manejo, tomássemos decisões que prejudicaram. Sendo assim, ao longo de todo o processo a gente vem aprendendo com isso. Temos um aprendizado muito grande nessa questão de evolução de plantio mecanizado", disse.

Godoi mostrou a jornada do plantio mecanizado da Raízen, que começou em 2010 e chegou a 90% em 2015. Ele disse que a empresa investiu em plantadoras semiautomatizadas e

depois 100% automatizadas, além de implantar o monitoramento remoto da qualidade.

"Esse é o modelo que atualmente a empresa trabalha hoje. Os outros 10% estão praticamente dentro da meiosi, mas é importante destacar que mesmo com tudo isso temos pessoas envolvidas no processo e não deixamos de ter pessoas em todo o processo", disse.

Godoi disse que os aprendizados com esse processo foram vários, como o monitoramento remoto da qualidade, as POPs operacionais, os projetos digitais, a matriz de preparo e plantio, a qualidade da muda e as variedades.

"Por mais que a gente venha trabalhando a nível de controles, a primeira pessoa que faz o controle da operação é o operador, é ele que deve entender a necessidade de descer da plantadora e fazer a primeira avaliação de qualidade. Se a gente não tiver uma operação muito bem treinada e comprometida, perdemos muito dinheiro", disse.




Wesley Romulo

Romulo falou sobre os desafios com a qualidade do plantio mecanizado na Raízen. Ele disse que a empresa tem como visão agrícola "ter a melhor produtividade e longevidade do canavial com menor custo do setor".

Ele mostrou os indicadores de qualidade do plantio mecanizado na Raízen, como profundidade do sulco, quantidade de gemas por metro linear, distribuição longitudinal das gemas e cobertura do solo. Ele disse que esses indicadores são monitorados por meio de ferramentas digitais e avaliações em campo.

Romulo também mostrou as boas práticas adotadas pela Raízen para garantir a qualidade do plantio mecanizado, como o controle fitossanitário das mudas, o tratamento térmico das mudas matrizes, o manejo integrado de pragas e doenças, o uso racional dos insumos e o treinamento dos colaboradores.

"O nosso objetivo é ter um plantio mecanizado com qualidade e eficiência para garantir um canavial produtivo e rentável", concluiu. 

Nossa missão é trilhar o caminho para um futuro melhor

Ser colaborativo está em nossa natureza.

Abrir caminho para transformar o mundo em um lugar mais justo, sustentável e consciente são os impactos positivos que queremos gerar.

Há 60 anos a Copercana acredita que somente as pessoas podem transformar o futuro e ainda assim existirão muitas histórias a serem contadas pelas próximas gerações.

Vamos juntos cooperar pelo amanhã?



Copercana Sustentável / ESG,
o nosso presente é
cuidar do futuro

Confira nossas ações ESG no
site: copercana.com.br/ESG





O que a colhedora de duas linhas já pode entregar

Ansiosamente esperada, tecnologia não depende mais dela para deslançar



Colher duas linhas de cana em apenas uma máquina e com isso praticamente dobrar a eficiência operacional, financeira e, porque não dizer, agrônômica, até 2020, quando a John Deere lançou a primeira colhedora com essa característica, não passava de um sonho.

O fato é que o manejo mais caro de um canavial, a colheita mecanizada, desde que chegou no Brasil no final do século

passado, precisa superar desafios através do desenvolvimento de uma tecnologia aplicada numa colhedora de duas linhas.

Mais de três anos se passaram, o que não é nada para uma cultura perene como da cana-de-açúcar, mas algumas impressões e aprendizados já podem ser contabilizados através de um diagnóstico geral, contudo o caminho para o uso pleno da tecnologia ainda é longo, até porque agora seu ganho de escala não

depende mais somente de seu desenvolvimento interno, mas da adoção de melhores práticas no canavial como um todo, como exemplo o controle eficaz das plantas daninhas.

A formação desta opinião veio de Tupaciguara-MG, onde a Bioenergética Aroeira, ao lado da John Deere, num movimento digno de aplausos no sentido de proporcionar troca de informações reais entre os diversos atores da cadeia produtiva (o que é ainda uma carência entre os canavieiros), abriu suas porteiras para mostrar toda a sua experiência com as duas colhedoras CH-950 que passou a utilizar desde a safra 21/22.



Evento onde aconteceu o debate sobre o desempenho das colhedoras de duas linhas aconteceu na Bioenergética Aroeira, em Tupaciguara-MG e contou com diversos atores ligados ao manejo, tanto com funções gerenciais como operacionais

No começo da conversa um susto, quando o gerente de operações agrícolas da unidade, Henrique Soares Naufel, iniciou um bate-papo com os presentes falando que para colher em duas linhas seria necessário um novo processo de aprendizagem, o que gerou um raciocínio precipitado de que se fossem necessários mais vinte anos, tudo estaria de volta à estaca zero.

Por Deus foi um ledo engano, e o que ele queria dizer é que quando as máquinas chegaram, se iniciou um processo de aprendizado para o melhor uso da tecnologia: “Logo no começo percebemos que tudo nela é o dobro, então a questão do tempo de manutenção preventiva, troca de faquinha, lavar, lubrificar, abastecer, entre outros processos, simplesmente levava duas vezes o tempo, o que despencou a sua disponibilidade”, disse Naufel.

Ele contou que tiveram que trabalhar na mudança de diversos processos para amenizar o impacto: “Adaptamos no caminhão-pipa dois carretéis de mangueira, desenhamos

um plano para abastecimento e lubrificação uma vez por dia e implementamos chaves de impacto elétricas para agilizar a troca das faquinhas”.



Gerente de operações agrícolas da Bioenergética Aroeira, Henrique Soares Naufel: Curva de aprendizado principalmente na manutenção por se tratar de um equipamento que demanda tempo maior de serviço e mudanças no estoque de peças

Assim, colocando a casa em ordem, sem esquecer o apoio do concessionário da fabricante que escalou um técnico para ficar diariamente no desenvolvimento da nova rotina, finalmente foi possível colocar o trem nos trilhos para rodar.

Depois da apresentação, a principal curiosidade de todos, o custo, não demorou para fazer parte das perguntas. Sobre o tema ficou claro que ainda não dá para estimar que cai pela metade, quem sabe no final do primeiro ciclo colocando na conta a longevidade e a produtividade que ela acarreta em decorrência da redução do pisoteio, mas que considerando somente as operações de corte e transbordo, já se aponta, no caso da Aroeira, uma redução entre 5% e 10%.

Nessa conta entra toda a estrutura reduzida, tento em vista que hoje a frente de duas linhas colhe 1,5 mil toneladas por dia (por máquina), enquanto a média das de uma linha é de 850 mil, ou seja, numa conta superficial são duas fazendo o serviço de três, além do consumo menor de diesel (0,60 litros por tonelada de cana contra 0,74) e óleo hidráulico (0,009 litros por tonelada de cana contra 0,015) das CH-950.

Outro aspecto que influencia no percentual de economia é sua eficiência, pois mesmo com uma disponibilidade de dois pontos percentuais inferior em relação a média das frentes de uma linha, ela se recupera perante sua velocidade de corte com o tempo de manobra (11,35 contra 11,38 quilômetros por hora) e a média de horas de corte diária (10,09 contra 9,34).

Pontos de melhoria

O melhor da história é que não é preciso sequer binóculos para se conseguir enxergar os pontos de melhoria e isso é a justificativa para Aroeira já planejar um investimento numa segunda frente de colheita com as máquinas de duas linhas.

Segundo Naufel, ainda sob o ponto de vista da manutenção, é necessário finalizar um trabalho de mapeamento dos terminais das mangueiras hidráulicas, que exigem uma adaptação em relação a rotina com máquinas de uma linha, bem como a adequação do estoque de peças.

A questão do material rodante é um quesito que o profissional destacou com muita ênfase: “Nós temos duas máquinas sendo cada uma com um tipo de rodante, uma com a bitola de 2,75 metros e a sapata de 16 polegadas e outra com a bitola de três metros e a sapata de 22 polegadas. Com o andar dos trabalhos, observamos que a sapata mais larga tem sua vida útil maior, como temos o espaçamento de 1,5 metros, identificamos pisoteio da colhedora de bitola menor e inviabilidade de uso em áreas com o solo preparado de modo mais profundo ou irrigada, pois ela, em virtude da relação de seu peso com a área de contato, afunda”.



Uma das principais vantagens da tecnologia é reduzir o pisoteio por “pular uma linha”, porém Naufel alertou que, no caso da Aroeira que utiliza o espaçamento de 1,5 metro, o modelo com a bitola de 2,75 se tornou inviável por acabar trafegando na linha de cana. Na foto, máquina com bitola de três metros outra opção fornecida pela John Deere e ideal para a realidade da usina.

Porém, ele apontou para a facilidade no transporte da máquina, que não precisa ser desmontada para circular em rodovias, como a única vantagem da máquina com bitola e sapata menores, o que abriu caminho para um assunto de suma importância para quem deseja entrar na colheita de duas linhas, o planejamento do talhão.

Como a melhor máquina é a de três metros, a regra precisa ser “quanto menos prancha, melhor”, assim é preciso pensar na questão da criação de blocos de colheita próximos, isso para evitar que se perca muito tempo fazendo o transporte da máquina, que é trabalhoso e demorado, o que derruba o seu tempo de disponibilidade e também poderá acarretar em novos custos, como de novos caminhões que precisam ter ao menos três eixos e capacidade para aguentar 35 toneladas nas costas.

Ainda na hora do planejamento, o profissional lembra da questão do paralelismo (espaçamento entrelinhas), uso do piloto automático, escolha por variedade eretas e que não tombem e intenso controle das plantas invasoras, isso porque a máquina apresentou problemas maiores que os habituais quando teve que encarar a cana deitada e reboleiras, principalmente de folhas largas e cipós.

Por fim, há um detalhe na relação máquina transbordo, não que são necessários mais veículos, a Aroeira adota a relação de 3,5 com capacidade de 20 toneladas por máquina, mas o problema está na quebra de ciclo em tiros mais longos: “Concluimos que em talhões maiores o ciclo ideal dos transbordos é quebrado, isso porque como ele enche de maneira muito mais rápida, precisa andar até o final da rua para se dirigir até o caminhão de transporte, o que leva mais tempo e gera interrupção no processo”.



Um dos aprendizados da Bioenergética Aroeira é em relação ao comprimento do tiro, o qual quando é muito grande acaba quebrando a logística ideal para os transbordos e gera interrupção da operação. Na foto, pode-se perceber que há um segundo transbordo, justamente porque o primeiro vai encher antes do final da linha, ou seja, os veículos andarão mais tempo vazios, o que diminui sua disponibilidade operacional além de elevar o custo, principalmente de combustível

Pulgas atrás das orelhas

Em conversa com a reportagem da Revista Canavieiros, a representante da John Deere, Maria Renata Fregonezi Gonçalves, tirou algumas pulgas que habitam as orelhas de muitos produtores sobre a tecnologia de colheita.

Relevo: Esse é um dos principais paradigmas, isso pelo fato da bitola da colhedora ser o dobro, de três metros, sua estabilidade é maior, assim ela se mostra indo muito bem em cenários de muito relevo.

Tempo de espera após a chuva: Temos o feedback de clientes que é necessário esperar um pouco mais por causa do peso, senão ela afunda, estimamos um tempo médio de entrada de um turno em relação ao de uma linha. Mas é preciso ressaltar que esse tempo é compensado por colher de maneira mais rápida, o que acaba compensando em anos mais chuvosos.




Representante da John Deere, Maria Renata Fregonezi Gonçalves elucidou muitas informações confusas que há pelos canaviais de todo o Brasil sobre a tecnologia

Manobras: Na execução da manobra ela é um pouco mais demorada, porém faz metade em relação à colhedora de uma linha, o que ao somar tempo de colheita mais a manobra ela se mostra mais eficiente.

Mão de Obra: Essa é uma tecnologia diferente, com novas funcionalidades, a forma de se trabalhar muda um pouco, mas os operadores da máquina de uma linha conseguem se adaptar tranquilamente.

Arranquio de soqueira: Ela vem com um sistema chamado “Roll Adapter”, que se trata da independência dos sistemas de alimentação, então desde o divisor de linha, cortes de base e os rolos alimentadores, se adaptam ao relevo e volume de cana de sua linha. Além disso, como ela tem praticamente dois chassis, não é necessário levantar a colhedora inteira para copiar o solo, como é o caso nas de uma linha, levantando apenas a plataforma da frente, sendo mais ágil e com isso mantendo um padrão maior de corte.

Assim, fica claro que a colheita em duas linhas já é uma realidade e entra na fila esperando o capricho maior para finalmente expressar o seu potencial para contribuir de maneira efetiva para evoluirmos quando se fala em eficiência produtiva, financeira e agronômica da cultura canavieira. 



A questão do trabalho em relevo foi esclarecida pois ela se demonstra mais estável em comparação com a de uma linha por ser justamente mais larga, 1,88 contra 3 metros. Outro ponto, pensando no arranquio de soqueira, é seu sistema de mapeamento e adequação independente das linhas, como pode ser percebido na imagem através da diferença de altura dos cortadores de ponta



Crédito Rural Cocred para seu Plano Safra.

A COOPERAÇÃO QUE MOVE O CAMPO.




Com a Cocred, você tem taxas especiais para custear a produção, investir em maquinário, otimizar a colheita e ainda expandir o negócio. Você garante um Plano Safra produtivo e ainda fortalece a economia da nossa região.

Operação sujeita a análise e aprovação de crédito.
Ouvidoria - 0800 725 0996
Atendimento seg. a sex. - 8h às 20h
www.ouvidoriasicob.com.br
Deficientes auditivos ou de fala - 0300 940 0458



Coopere com seu rendimento no campo

cocred.com.br

©    [sicoobcocred](https://www.sicoobcocred.com.br)

 **SICOOBCOCRED**

Vem crescer com a gente.



Interior de São Paulo foi palco do ENCA 2023

Mais de 700 lideranças de cooperativas do agronegócio de todo o país se reuniram em Campinas para debater temas de relevância para o setor produtivo



A 8ª edição do ENCA (Encontro Nacional das Cooperativas Agropecuárias) reuniu na cidade de Campinas, no interior de São Paulo, entre os dias 27 e 28 de junho, mais de 700 participantes, entre eles importantes personalidades do cooperativismo, representantes de cooperativas e produtores rurais de todo o Brasil, vindos de mais de 500 cooperativas. Juntas, em 2022 essas cooperativas atingiram mais de R\$ 253,5 bilhões em faturamento.

Em uma semana tão importante para o agronegócio nacional, com os anúncios do Plano Safra Empresarial e do Plano Safra da Agricultura Familiar, a oitava edição do encontro foi um marco para os participantes de norte a sul do país.

Os recursos destinados à agricultura empresarial no Plano Safra foram bem recebidos pelas cooperativas, mas ficaram aquém do esperado. Muitos representantes afirmaram que aguardavam algo em torno de R\$ 400 bilhões para custeio e investimento, mas o governo federal anunciou R\$ 364 bilhões. Os juros também chamaram a atenção tanto do Plano Safra Empresarial quanto da Agricultura Familiar.

O setor cooperativista está em constante aperfeiçoamento na gestão financeira e de risco, sucessão familiar, inovação e investimento tecnológico. Além disso, as cooperativas também estão atentas aos rumos do acordo entre Mercosul e União Europeia, assuntos que também foram tratados no evento.



Roberto Rodrigues

A programação foi intensa, com mais de 20 horas de painéis e palestras, dentre eles a do professor emérito da FGV Agro, Roberto Rodrigues, que se emocionou ao falar sobre sua relação com o também ex-ministro da Agricultura, Alysson Paolinelli (*in memoriam*).



Luciana Martins


“Foi uma honra fazer a abertura do evento e trazer tantos líderes juntos, com agendas difíceis, reunidos em uma sala para falar sobre intercooperação, negócios e futuro. Reunimos aqui o agronegócio pulsante do médio e grande produtor. E mais do que cifras, trouxemos cooperativas que atuam fortemente no desenvolvimento econômico das regiões em que estão inseridas, fazendo um trabalho fundamental com jovens, mulheres e suas famílias”, afirmou Luciana Martins, diretora executiva do Grupo Conecta.

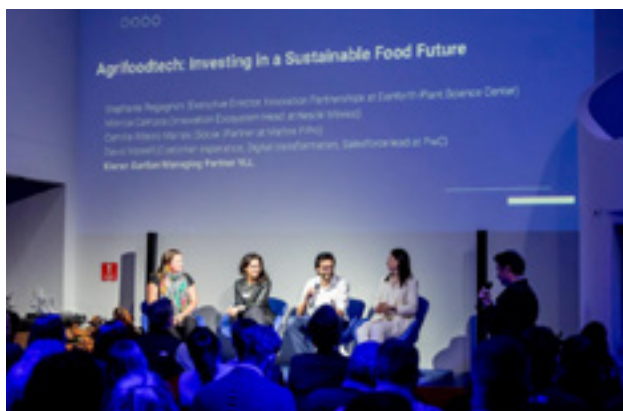


Da esquerda para a direita, Marcos Molezin e Edelson Zardo

O gerente de Recursos Humanos da Copercana, Edelson Zardo, e o gerente de Controladoria da Copercana, Marcos Molezin, prestigiaram o encontro representando a cooperativa. Na oportunidade, Molezin falou sobre a importância do evento que reúne cooperativas agropecuárias de todo o país. “Esse é o quinto ano que participo desse evento que envolve cooperativas agropecuárias com diferentes características, mas com a mesma essência cooperativista. A possibilidade de trocar informações, o network, poder

conhecer as dores das outras cooperativas e identificar que são as mesmas seja em São Paulo, no Paraná, no Rio Grande do Sul ou em Santa Catarina, dentre outras. Esse

contato é muito importante para nos atualizarmos, agregarmos informações para a nossa cooperativa e também é uma oportunidade de intercooperação”, afirmou. 



Líderes de cooperativas agropecuárias e produtores rurais acompanharam durante dois dias um conteúdo de grande relevância para o setor



Cultivando a Língua Portuguesa

Esta coluna tem a intenção de, maneira didática, esclarecer algumas dúvidas a respeito do português



Formada em Direito e Letras. Mestra em Psicologia Social - USP. Especialista em Língua Portuguesa, Direito Público e Gestão Educacional. Membro imortal da Academia de Letras do Brasil. Prêmios recebidos: Machado de Assis, Carlos Drummond de Andrade, Carlos Chagas. Livros publicados sobre a Língua Portuguesa, Educação, Literatura, Tabagismo e Enxaqueca. Docente, escritora, pesquisadora, consultora sobre português, oratória e comunicação.

Renata Carone Sborgia

1) Anexo ou Em anexo?

Anexo é adjetivo. Concorde com gênero e número com o nome a que se refere.

Ex.: Anexo, encaminho o documento.

(anexo - concorda com documento)

Anexos, encaminho os documentos

(anexos - concorda com documentos)

Anexa, encaminho a carta.

Anexas, encaminho as cartas.

Em anexo é locução adverbial. Não flexiona em gênero (feminino e masculino) e número (singular e plural).

Assim é sempre igual!

Ex.: Em anexo, encaminho os documentos.

Em anexo, encaminho a carta.

Em anexo, encaminho as cartas.

2) Todos foram unânimes?

Não!!! É Pleonasmo!!!

Unânime é relativo a todos.

Usar um ou outro:

Ex.: Os líderes foram unânimes. Todos concordaram.

3) Um pouco de crase!!!

Não usar crase ou acento grave com palavras repetidas.

Ex.: cara a cara, gota a gota, face a face, semana a semana, frente a frente...

Para você Pensar:

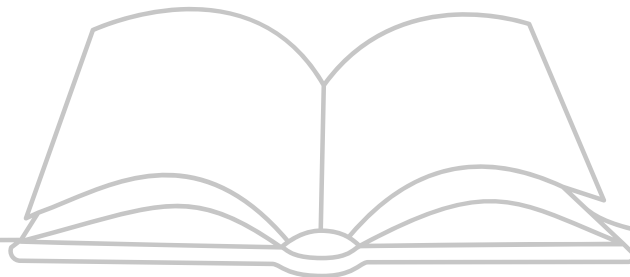
O que você não consegue controlar lhe ensina a aceitar.

O controle é uma ilusão. Não conseguimos controlar pessoas, eventos ou a natureza porque tudo está em constante mudança. Podemos controlar nossas reações frente às mudanças!!!

Liberte-se do controle de uma (ou várias...) situação específica.

Viver requer exercícios diários, assim comece com a liberdade do não controle externo!

Renata Carone Sborgia 



Garanta o título de eficiência na sua frota e receba como premiação o troféu de redução de custos. Traga o **Diesel CoperNitro Pro** (triaditivado) para seu negócio e reúna o reconhecimento em seis categorias distintas: **Economia, Tecnologia, Limpeza, Meio Ambiente, Praticidade e Tradição.**

COPER Nitro PRO

O combustível **multicampeão**

Campeão em Economia

Economia de até 5% no consumo de Diesel através de testes realizados em operações rurais, urbanas e estradeiras, ao longo de 90 dias.

5%
redução no
consumo de Diesel
numa frota variada*

Campeão em Tecnologia

Desenvolvido na Alemanha, pela líder global na indústria química, o aditivo utilizado no Diesel **CoperNitro Pro** é reconhecido pelos mercados mais exigentes, fatores que o faz o mais eficiente do mundo.

13%
é a redução de
material particulado

*Teste realizado na Copercana



Campeão em Limpeza



Por não permitir a formação de ferrugem e borras no tanque e motor, o **Diesel CoperNitro Pro** eleva o tempo de uso de filtros, bicos e bombas injetoras.

100%

é o índice de restauração da potência dos motores

Campeão Ambiental



Com o **Diesel CoperNitro Pro** a redução é de **14%** na emissão de óxidos de nitrogênio (gases nocivos ao sistema respiratório), além de sua economia gerar mais crédito de carbono dentro do RenovaBio.

14%

é a redução na emissão de óxidos de nitrogênio

Campeão em Praticidade



Com o **CoperNitro PRO** o Diesel chega pronto para ser depositado no tanque da empresa, sem o risco e custo de estocagem, mão de obra e possíveis erros no processo de mistura. Fora a robusta infraestrutura da Distribuidora Copercana que entrega cerca de 25 milhões de litros por mês através de uma frota formada por 17 caminhões-tanque.

Campeão em Tradição



A **Distribuidora de Combustíveis da Copercana** completará dez anos de atuação em 2023, além de compor uma cooperativa que no mesmo ano completará 60 anos, com uma sólida história que a tornou referência em diversos segmentos de mercado, tanto do agronegócio como no varejo.

Distribuidora
de Combustíveis
COPERCANA



Em vendas na região
de Ribeirão Preto
dentre as distribuidoras
independentes

Entre em contato e saiba mais:
Tel. (16) 98220-2175 - (16) 98220-0949



COPERCANA
DISTRIBUIDORA DE COMBUSTÍVEL

Classificados

AVISO AOS ANUNCIANTES:

Os anúncios serão mantidos por até 3 meses. Caso a atualização não seja feita dentro deste prazo, os mesmos serão automaticamente excluídos!

e-mail para contato: marinoguerra@copercana.com.br

VENDE-SE

- Barretos e região! Propriedade com 25 alqueires Paulista, casa, pasto, cana-de-açúcar. R\$210.000,00 (o alqueire paulista).

Encontram-se diversos imóveis rurais cadastrados no escritório imobiliário. Fazemos parcerias!

Tratar com Daniel Caldas Imóveis pelo telefone: (17) 99117 8850 (WhatsApp)

VENDEM-SE

- 01 Máquina abanadora de café, modelo elétrica, alto rendimento, indicada para limpeza do café de roça no terreiro;
- 01 Colhedeira de milho (foguetinha) com acessórios para trator MF 235,265;
- 02 Arados de 3 discos fixo MF;
- Picadeira de cana menta júnior, rebocada (2 rodas), sem uso;
- Plantadeira e adubadeira Jumil de 3 linhas.

Tratar com Juan pelo telefone: (16) 99720-7424. Produto localizado em Taquaritinga-SP

VENDE-SE

- Propriedade de 2.104 hectares, toda em pasto, aptidão lavoura/pecuária, fazenda com benfeitorias, região consolidada na agricultura, toda plana. GEO, CAR, ITR, CCIR OK. Município de Bonópolis-GO (Noroeste de Goiás).

Informações, fotos, venda ou permuta tratar com Maria José pelo telefone: (16) 99776 1763 (WhatsApp) ou e-mail: mjg@terra.com.br

VENDEM-SE

- 01 adubadeira e semeadeira, marca Vicon, modelo vibra-flow 1500, disco duplo com apenas 50 horas trabalhadas. Preço: R\$ 15.000,00.

Tratar com Flavio pelo telefone: (11) 99972 3418. Produto localizado em Santa Rita do Passa Quatro-SP

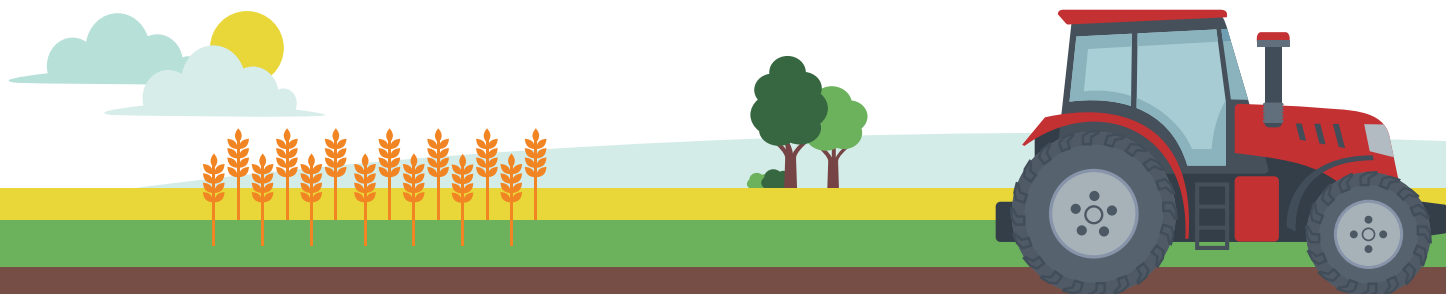
VENDE-SE

- Propriedade com 36,76 alqueires, localizada no município de Cravinhos (12 km de distância de Ribeirão Preto e 6 km de Bonfim Paulista). Com 1,25 km de frente para a rodovia (SP-255), ela é plana e retangular. O motivo da venda é para posterior investimento imobiliário.

Tratar com Valter ou Sérgio pelos telefones: (16) 99705 4477 ou (16) 98126 8927

VENDEM-SE

- 01 Pulv. Uniport 2000 Plus, 3030H, 2014. 4x2, barra 24m, GPS, corte seção;
- 01 Plantadora DMB, PC P.6000, 2016;
- 01 Pulv. 600 litros, Jacto, barra de 12 mts;
- 03 Transbordos Antoniosi de 8 ton;
- 01 Calcareadeira Piccin Master 5.500, 2013;
- 03 Cortador de soqueira DMB, 2015/16 e 18;
- 02 Adubadeira Jumil JM3520 a óleo, 2012;
- 01 Adubadeira Jumil (tração corrente, com quebra lombo);
- 01 Subsolador Ast Matic 500, 2013 (5 hastes, corta e compacta);
- 01 Subsolador 7 hastes;
- 01 Subsolador 5 hastes;
- 01 Grade 36 discos Piccin;
- 01 Grade 32 discos Piccin;
- 01 Grade 16 discos Tatu, 2005 ("Aradora 34" x 33 cm GAPCAR);
- 01 Quebra lombo Dria;
- 01 Sulcador Dria, 2012 (com adubadeira e quebra-lombo);
- 01 Tanque d'água 7500L, sobre 4 rodas;
- 01 Tanque d'água 3000L;
- 01 Tanque d'água 2000L, sobre 2 rodas;
- 01 Plantadeira de grãos, Baldan, 8 linhas;
- 01 Plataforma frontal, para dois operadores combater mato;
- 01 Cavallo MB 1932/1975, mecânica perfeita;



- 01 Ford Cargo 2630, 2002, traçado, bombeiro completo, Gascom, 2013;
- 01 VW Gol gasolina, 1.6, branco, 2000;
- 01 Kombi flex, 9 lug, branca, 2009;
- 01 Kombi flex, 9 lug, branca, 2012;
- 01 Saveiro flex, branca, 2012.

Tratar com Renato pelos telefones: (16) 99148-9058, (16) 98124-1333 ou (16) 3729-2790

VENDE-SE

- Área de 46.864,29 m2, às margens da rodovia Armando Sales de Oliveira (SP-322), no bairro Água Vermelha, em Sertãozinho-SP.

Tratar com Cláudio Agostinho Nadaletto pelos telefones: 16 99773 1417 ou 16 3942 2553

VENDEM-SE

- VW 24280 / 14 Chassi;
- VW 26280 / 13 Pipa Bombeiro;
- VW 26260 / 11 Pipa Bombeiro;
- VW 31320 / 11 Comboio;
- VW 15180 / 11 Basculante;
- VW 13180 / 10 Carroceria;
- VW 31320 / 10 Pipa Bombeiro;
- VW 31260 / 10 Pipa Bombeiro;
- VW 31260 / 10 Transbordo;
- - VW 17180 / 10 Baú Oficina;
- - VW 16170 / 95 Baú Oficina;
- - VW 16170 / 95 Pipa Bombeiro;
- - VW 12140 / 95 Pipa Bombeiro;
- - MB 2831 / 11 Basculante;
- - MB 2726 / 11 Pipa Bombeiro;
- - MB 2726 / 11 Pipa;
- - Ford Cargo 1717 / 07 munk;
- - Tanque 20 Mil Litros;
- - Carroc. Frango 9 mts;

- - Munk Mod. 12000;
- - Carroc. Reciclados 8mts;
- - Comboio 6 Mil Litros;
- - MB 1718 / 11 munk;
- - MB 2423 / 08 Pipa Bombeiro;
- - MB 1318 / 08 Baú Oficina;
- - MB 2533 / 05 Guincho S.O.S.;
- - MB 1720 / 03 Basculante;
- - MB 2220 / 89 Pipa Bombeiro.

Tratar com Alexandre ou Luiz pelo telefone: (16) 3945-1250 ou pelos celulares (16) 99240-2323 e (16) 99295-6666

VENDEM-SE

- Venda permanente de gado Gir P.O (Puro de Origem), vacas, novilhas e tourinhos,
- Gado Girolando, vacas e novilhas.

Tratar com José Gonçalo pelo telefone: (16) 99996-7262

VENDEM-SE

- Cama de frango,
- Esterco de galinha para lavoura.

Tratar com Luís Americano Dias pelo telefone: (19) 99719-2093

VENDEM-SE

- Mudanças de abacate enxertadas.

Variedades: Breda, Fortuna, Geada, Quintal e Margarida.

Encomende já a sua! Mudanças de origem da semente de abacate selvagem, selecionadas na enxertia para alta produção comercial. R\$ 15,00.

Tratar com Lidiane pelo telefone: (16) 98119-9788 ou lidiane_orioli@hotmail.com

PRESTAÇÃO DE SERVIÇO

- Preparação de terra: adubação, tratamentos culturais em canavial, pulverização em soqueira e plantio com GPS.

Tratar com Itamar pelo telefone: (17) 99670-5570 

ATENÇÃO!

- A Revista Canavieiros não se responsabiliza pelos anúncios constantes em nosso Classificados, que são de responsabilidade exclusiva de cada anunciante. Cabe ao consumidor assegurar-se de que o negócio é idôneo antes de realizar qualquer transação.

- A Revista Canavieiros não realiza intermediação das vendas e compras, trocas ou qualquer tipo de transação feita pelos leitores, tratando-se de serviço exclusivamente de disponibilização de mídia para divulgação. A transação é feita diretamente entre as partes interessadas.



Cooperado Cocred conta com o título de crédito que facilita os negócios no campo.

CPRF *Cédula de Produto Rural Financeira*

Um título que representa uma promessa de entrega futura de um produto agropecuário em troca de recursos para você investir no seu crescimento hoje.

Conheça alguns benefícios:



**Isonção
de IOF**



**Fácil
contratação**



**Pagamento
semestral
ou anual**



**Área
livre para
o custeio**

**Fale com seu gerente
ou visite uma agência Cocred.**

SICOOB COCRED

Vem crescer com a gente.

Ouvidoria | 0800 725 0996
Atendimento Seg. a Sex. | 8h às 20h
Deficientes auditivos ou de fala: 0800 940 0458.
www.ouvidoriasicooob.com.br

Sujeito a análise cadastral.



Só quem
nasceu no

Agro

oferece mais
recursos para
você **crescer.**





Cooperar
é tudo
de bom!

60 ANOS COPERCANA:
A NOSSA HISTÓRIA É
COOPERAR COM
A SUA HISTÓRIA.

Acreditamos que trabalhar em conjunto é a chave para alcançar o sucesso. Por isso, ao longo das últimas seis décadas, construímos uma história de parceria, que se fortalece cada vez mais com o seu apoio e confiança. Nosso objetivo é continuar contribuindo com a história de sucesso e conquistas de cada uma das gerações de nossos cooperados.



A proteção do seu canavial precisa de parceiros fortes o ano todo.



HOUSEBRICKET

Com Coact[®], você pode confiar! Canavial limpo do plantio à colheita em qualquer época.

Com aplicações recomendadas de janeiro a dezembro, em pré ou pós-emergência da cultura, em cana planta e cana soca, com ou sem palha, Coact[®] é o melhor parceiro no controle das principais plantas daninhas de folhas largas e estreitas que atingem os canaviais, como a corda-de-viola e o capim-colchão. Tem alta seletividade à cultura e longo residual de controle. O resultado é um canavial sem matocompetição e mais produtivo. Confie nos parceiros que estão ao seu lado hoje e amanhã.

Coact[®]
HERBICIDA



Recomendação de aplicação o ano todo



Longo residual



Controle de folhas largas e estreitas



Flexibilidade de aplicação



Seletivo à cultura



Proteção da produtividade

ATENÇÃO

PRODUTO PERIGOSO À SAÚDE HUMANA, ANIMAL E AO MEIO AMBIENTE; USO AGRÍCOLA; VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO; CONSULTE SEMPRE UM AGRÔNOMO; INFORME-SE E REALIZE O MANEJO INTEGRADO DE PRAGAS; DESCARTE CORRETAMENTE AS EMBALAGENS E OS RESTOS DOS PRODUTOS; LEIA ATENTAMENTE E SIGA AS INSTRUÇÕES CONTIDAS NO RÓTULO, NA BULA E NA RECEITA; E UTILIZE OS EQUIPAMENTOS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL.

*Rentabilidade e produtividade observadas em campos de teste, com dosagens e aplicações corretas do produto, e sujeitas a variações de clima, solo, manejo, mercado, entre outras.

DistintoBR[®]

Condições adversas pedem soluções de confiança. DistintoBR, um graminicida de respeito.



Use seu leitor QR Code e saiba mais sobre o graminicida **DistintoBR**.

ATENÇÃO! PRODUTO PERIGOSO À SAÚDE HUMANA, ANIMAL E AO MEIO AMBIENTE. LEIA E SIGA AS INSTRUÇÕES CONTIDAS EM RÓTULOS, BULAS E RECEITAS. UTILIZE SEMPRE EQUIPAMENTOS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL. INFORME-SE E REALIZE O MANEJO INTEGRADO DE PRAGAS E O DE RESISTÊNCIA A DOENÇAS E PLANTAS DANINHAS. DESCARTE CORRETAMENTE AS EMBALAGENS E AS SOBRAS DE PRODUTOS. **CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRONÔMICO.** RESTRIÇÕES ESTADUAIS: VERIFICAR BULA DO PRODUTO.